

財務資料

閣下應將以下討論與本文件附錄一所載會計師報告中根據國際財務報告準則編製的綜合財務報表及其附註以及本文件其他章節所載節選歷史財務資料及經營數據一併閱讀。我們的歷史業績未必表示任何未來期間的預期業績。以下討論及分析載有涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。我們的實際業績可能因任何因素（包括「前瞻性陳述」及「風險因素」所載的有關因素）而有別於該等前瞻性陳述所預測的業績。於評估我們的業務時，閣下應審慎考慮本文件「風險因素」所載資料。

概覽

我們是中國一家技術驅動平台，旨在創造更多交通運力，同時減少對環境的影響。我們通過順風車平台減少私人乘用車的閒置車座，並通過我們的智慧出租車服務來改善相關利益相關者的傳統出租車揚招服務及管理。我們的收入主要來自向在我們的平台提供順風車搭乘的私家車車主收取的服務費，其次來自向出租車司機收取的服務費以及廣告費及其他服務費。

面對COVID-19疫情帶來的挑戰，於2021年、2022年及2023年，我們分別錄得收入人民幣780.6百萬元、人民幣569.1百萬元及人民幣815.1百萬元。於2021年、2022年及2023年，我們的經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）分別為人民幣238.0百萬元、人民幣84.7百萬元及人民幣225.6百萬元，而同年的經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）則分別為30.5%、14.9%及27.7%。有關我們的利潤／（虧損）淨額與經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）的對賬，請參閱「一 主要損益項目的說明－非國際財務報告準則計量」。

編製基準

歷史財務資料已按國際財務報告準則（「國際財務報告準則」）編製，並以人民幣呈列（除非另有說明）。我們已於整個往績記錄期間貫徹應用於2023年1月1日開始的會計期間內有效的國際財務報告準則、國際財務報告準則之修訂及相關詮釋。編製符合國際財務報告準則的歷史財務資料需要使用若干會計估計，以及我們的管理層在應用會計政策時作出的判斷。有關涉及高度的判斷或高度複雜性，或對歷史財務資料而言屬重大假設及估計之範疇，請參閱本文件附錄一會計師報告附註5。

財務資料

影響我們經營業績的一般因素

我們的業務、經營業績及財務狀況已經並預期將繼續受到若干一般因素的影響，主要包括以下各項。

中國經濟及行業趨勢

雖然目前中國順風車市場的滲透率較低，但考慮到移動支付及出行App在技術驅動下的普及、私人乘用車數量及其行駛距離的持續增長、市場對順風車的接受度不斷提高以及政府政策的利好，中國順風車市場的機遇及上升潛力不斷增長。根據弗若斯特沙利文報告，中國順風車市場的交易總額於2018年至2023年有所波動。交易總額從2017年的人民幣193億元迅速增加至2018年的人民幣233億元，這表明中國市場對順風車出行方式的接受程度不斷提高。然而，由於一家主要市場參與者暫停服務，2019年的交易總額有所下降。此後，交易總額經過兩年才恢復到與COVID-19疫情爆發前相若的水平，並於2021年達到人民幣221億元，然而其後由於COVID-19疫情復發的持續影響，於2022年減少至人民幣191億元。根據同一資料來源，未來，預計中國順風車市場的交易總額由2024年的人民幣371億元增長至2028年的人民幣1,039億元，複合年增長率為29.4%。此外，中國出租車行業的數字化轉型仍處於早期階段，僅小部分出租車訂單來自線上或通過數字工具（例如出租車打車助手）獲得，表明網約及數字化揚招市場的巨大增長潛力。我們的經營業績受（其中包括）影響中國該等行業的一般狀況（包括整體經濟狀況、出行需求及偏好（包括順風車、出租車網約、數字化打車的市場接受程度）的變化、相關技術的發展及快速變化的監管環境的影響。請參閱「行業概覽」。導致我們潛在市場需求增長或減少的因素變動將對我們的業務及前景造成重大影響。我們預計並應對行業趨勢潛在變動的能力將對我們的未來表現產生重大影響。

競爭

我們的業務及經營業績取決於我們於中國出行市場（包括順風車市場及出租車市場）有效競爭的能力，中國出行市場競爭日益激烈，特點是技術快速變化、用戶偏好轉變及頻繁推出新服務及新產品。我們的競爭地位可能受（其中包括）我們通過挽留及吸引用戶擴大規模的能力、我們提供卓越用戶體驗的能力、維持並提升我們的安全機制的的能力以及與我們競爭對手相比我們服務的聲譽、普及程度、價格、實用性、易用性、性能及可靠性的影響。由於我們繼續擴大我們的業務及增加我們的市場份額，我們與其他市場參與者有效競爭的能力對我們的業務持續增長至關重要。我們預計來自當前競爭對手及新的市場參與者的競爭將會繼續，當前競爭對手可能已經站穩腳跟、享有更多資源或其他策略優勢，而新的市場參與者於未來可能成為有力競爭對手。

財務資料

此外，我們的業務運營面臨來自中國出行市場其他出行方式（包括網約車）的競爭。我們的業務及經營業績亦受適用於我們行業及網約車行業的政府政策及法規的影響。最近數年，國務院重點推進出租車市場及順風車市場的有序發展。中國各級監管機構亦頒佈多項政策及指引，以改革出租車行業及推廣順風車。同時，中國政府已頒佈可媲美出租車的嚴格的網約車法規，與網約車業務有關的平台、司機及車輛的各種法律及營運規定可證明這一點。請參閱「法規」。嚴格的法律和營運規定可能會對網約車平台的發展施加更多限制，並影響其為客戶提供服務的能力，這可能轉移並增加對其他出行方式的需求（例如順風車及出租車服務），同時潛在地對我們的業務帶來積極影響。不同出行方式的監管環境不斷變化可能影響我們於中國出行市場的競爭力，進而將影響我們的業務及經營業績。有關競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

健康流行病、自然災害和其他災難的爆發

我們的業務及經營業績取決於我們有效處理健康流行病、自然災害及其他災難爆發的能力。在中國或其他地方發生此類災難或長期爆發的傳染病或其他不利的公共衛生事件可能嚴重干擾我們的業務及運營。例如，於往績記錄期間，席捲中國的COVID-19疫情對中國的順風車及出租車行業造成負面影響，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。具體而言，根據弗若斯特沙利文報告，中國順風車市場的交易總額於2018年至2023年之間有所波動。請參閱「－中國經濟及行業趨勢」。在市場環境波動的情況下，於2021年、2022年及2023年，我們分別促成約129.7百萬次、94.2百萬次及130.3百萬次的順風車搭乘，同年交易總額分別為人民幣78億元、人民幣61億元及人民幣86億元。

根據弗若斯特沙利文報告，隨著中國疫情防控策略的調整，中國汽車客運市場的交易總額預期將由2024年的人民幣7,227億元增長至2028年的人民幣12,389億元，複合年增長率為14.4%。我們的業務量已於2023年恢復至COVID-19疫情之前的水平。例如，於2023年，我們促成了約130.3百萬次順風車搭乘，較2022年的約94.2百萬次增加38.3%。此外，於2023年，我們的順風車平台產生的交易總額達到約人民幣86億元，較2022年的人民幣61億元增長42.5%。儘管如此，倘若未來COVID-19感染趨勢會擾亂中國的正常業務運營及出行，我們的服務可能面臨市場需求中斷及服務運營挑戰。我們正密切監察疫情的發展，以及其他健康流行病、自然災害及特殊事件，並持續評估對我們業務、經營業績及財務狀況的任何潛在影響。有關COVID-19疫情對我們業務的影響，請參閱「－COVID-19疫情及對我們業務的影響」以及有關風險及挑戰，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－發生任何自然災害、廣泛傳播的衛生傳染病或其他疫情可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。

財務資料

影響我們經營業績的特定因素

除整體經濟環境及行業因素外，我們認為以下與公司相關的特定因素已經及將持續對我們的經營業績造成重大影響。

我們擴大用戶群及提高用戶參與度的能力

我們挽留及吸引用戶的能力對我們的業務增長至關重要。由於我們增加了在我們平台上的認證私家車車主及出租車司機數量，我們市場覆蓋範圍增加，從而吸引更多乘客及提高彼等的參與度。更多乘客，尤其是更多活躍乘客，導致我們平台上的乘行量增加，從而吸引更多私家車車主在我們的平台上發佈行程，以及更多出租車司機在我們的平台上接受訂單。因此，我們不時產生用戶補貼及激勵措施，以擴大我們的用戶群及提高用戶參與度，旨在增強網絡效應。我們以優惠券及獎勵的形式提供補貼，鼓勵私家車車主及出租車司機使用我們的平台。該等補貼一般於其完成我們平台上的相應搭乘後發放予私家車車主及出租車司機。我們同樣以優惠券的形式提供獎勵，鼓勵乘客在我們平台上請求搭乘，這一般為推廣性質。

下表討論司機（包括私家車車主及出租車司機）用戶補貼與順風車和出租車乘客用戶獎勵之間的區別。一般而言，我們根據對市場需求、行業競爭格局及財務狀況的綜合評估釐定用戶補貼及獎勵的金額及範圍。

	類別	處理 ⁽¹⁾	與收入的關係
向私家車車主提供的 用戶補貼.....	與用戶獲取相關	入賬列作銷售及營銷開支。	不適用
	與用戶獲取無關	(1) 用於抵銷我們的收入；及 (2) 將超出特定搭乘所確認收入的部分入賬列為服務成本。	於往績記錄期間，在發生以下情況時，該等補貼將會超出相應搭乘所確認的收入：(1)該次搭乘為短途搭乘，所確認的收入相對較少，或(2)我們提供數額相對較大的補貼以留住私家車車主。

財務資料

	類別	處理 ⁽¹⁾	與收入的關係
向出租車司機提供的 用戶補貼.....	與用戶獲取相關	入賬列作銷售及營銷開支。	不適用
	與用戶獲取無關，但我們不收取服務費的搭乘	入賬列作銷售及營銷開支。	不適用
	與用戶獲取無關，同時我們收取服務費的搭乘	(1) 用於抵銷我們的收入；及 (2) 將超出相應搭乘所確認收入的部分入賬列為服務成本。	於往績記錄期間，我們並無產生會超出相應出租車搭乘所確認收入的補貼。
向順風車及出租車 乘客提供的 用戶獎勵.....	所有用戶獎勵	入賬列作銷售及營銷開支。	不適用

- (1) 鑒於私家車車主是我們順風車平台服務的客戶，而出租車司機亦為我們智慧出租車服務的客戶，根據國際財務報告準則第15號，向彼等支付的補貼為應付客戶代價。因此，該等補貼入賬列作收入的減少，原因是我們並無獲得對應的商品或服務以換取付款。當授予私家車車主的該等補貼金額超過我們從特定訂單中賺取的收入時，超出部分入賬列作服務成本。

然而，對於與用戶獲取（如轉介新司機或乘客）相關的基於表現的補貼，該等補貼被視為換取對應服務的付款，並確認為銷售及營銷開支。倘我們不收取服務費，授予出租車司機的補貼亦入賬列作銷售及營銷開支。另外，鑒於根據國際財務報告準則第15號，乘客亦並非我們的客戶，授予乘客的獎勵並非應付客戶的代價及並非屬於國際財務報告準則第15號範圍內。因此，該等獎勵為銷售及營銷開支。

有關詳情，請參閱「重大會計政策資料、估計及假設－客戶合約收入－司機補貼及用戶獎勵計劃」及附錄一會計師報告附註4。

作為一家順風車平台服務提供商，我們不時向私家車車主提供不同面值的優惠券以平衡我們平台上的乘車供需。在某些情況下，當車費相對較低或旨在鼓勵不活躍的私家車車主再次在我們的平台上提供順風車行程時，優惠券的價值可能會超過相應訂單的服務費。儘管該等個別訂單造成經濟損失，但我們認為整體影響仍對我們的業務有利。通過增加交通運力，我們提升了用戶體驗並提升了我們平台上的用戶活躍度。下表列示了假設示例下，我們如何將與用戶獲取無關的向私家車車主提供的超出特定搭乘所確認收入的補貼部分入賬列為服務成本。載於表中的數字僅為說明會計處理的性質，並不一定與任何交易或一組交易中的實際數字有任何關係。

財務資料

	金額 (人民幣元)
順風車搭乘費用	60.0
收取的服務費	5.4
向私家車車主提供的用戶補貼－與用戶獲取相關	—
向私家車車主提供的用戶補貼－與用戶獲取無關	6.0
向順風車乘客提供的用戶獎勵	—
順風車乘客支付的順風車行程價格(扣除獎勵後的淨額)	60.0
向私家車車主支付的順風車行程價格(包括補貼)	60.6
收入：	
入賬本公司的收入	—
服務成本：	
入賬列作服務成本的負收入	0.6
銷售及營銷開支：	
向順風車乘客提供的獎勵(入賬列作銷售及營銷開支)	—
與用戶獲取相關的向私家車車主提供的用戶補貼 (入賬列作銷售及營銷開支)	—

下表討論我們於所示年度如何於財務報表反映我們的用戶獎勵計劃(均以絕對金額及佔總收入百分比列示)。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
為得出收入而被扣除的補貼：						
私家車車主	14,633	1.9	34,362	6.0	61,212	7.5
出租車司機	—	—	—	—	—	—
服務成本：						
私家車車主的補貼	8,800	1.1	17,575	3.1	29,002	3.6
出租車司機的補貼	—	—	—	—	—	—
銷售及營銷開支：						
出租車司機的補貼	3,160	0.4	8,197	1.4	4,926	0.6
私家車車主的補貼	29,385	3.8	6,061	1.1	7,028	0.9
順風車乘客的用戶獎勵	85,026	10.9	57,949	10.2	60,046	7.4
出租車乘客的用戶獎勵	13,882	1.8	10,965	1.9	3,744	0.5
總計	154,886	19.9	135,109	23.7	165,958	20.5

財務資料

下表載列於所示年度向私家車車主提供的補貼明細（以絕對金額及佔我們順風車平台服務總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
私家車車主的補貼						
已被扣除以得出收入	14,633	2.1	34,362	6.7	61,212	7.9
已確認為服務成本	8,800	1.3	17,575	3.4	29,002	3.7
已確認為銷售及營銷開支	29,385	4.2	6,061	1.2	7,028	0.9
總計	52,818	7.6	57,998	11.3	97,242	12.6

下表載列於所示年度向出租車司機提供的補貼明細（以絕對金額及佔我們智慧出租車服務總收入的百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
出租車司機的補貼						
已被扣除以得出收入	—	—	—	—	—	—
已確認為服務成本	—	—	—	—	—	—
已確認為銷售及營銷開支	3,160	9.7	8,197 ⁽¹⁾	42.2 ⁽¹⁾	4,926 ⁽¹⁾	43.5 ⁽¹⁾
總計	3,160	9.7	8,197	42.2	4,926	43.5

(1) 於2022年及2023年，出租車司機的補貼主要用於推廣我們的數字化揚招服務，我們尚未開始將該服務變現。

財務資料

一般而言，與網約車相比，由於我們的順風車平台的協作及成本分攤的出行模式，我們無需支付大量補貼以吸引用戶。於2021年，我們增加了向私家車車主提供的補貼，以獎勵彼等在我們平台上提供搭乘服務。儘管如此，根據弗若斯特沙利文報告，於2021年、2022年及2023年，我們產生的私家車車主補貼及順風車乘客用戶獎勵總額分別為人民幣1億元、人民幣1億元及人民幣2億元，分別佔同年我們的順風車平台交易總額的1.8%、1.9%及1.8%，遠低於網約車中支付予司機及乘客的獎勵及補貼的平均水平，分別約為交易總額的5%至10%及10%。此外，補貼及用戶獎勵總額佔總收入的比例由2021年的19.9%增至2022年的23.7%，儘管我們已採取措施獎勵我們平台上的用戶活動，但隨著中國疫情防控政策的調整，2022年底COVID-19疫情的復發及感染人數的顯著增加對我們的順風車平台及出租車網約服務的業務量造成不利影響。由於我們順風車平台服務所帶來的收入有所增長以及我們的業務從疫情的不利影響中恢復，我們的補貼及用戶獎勵總額佔總收入的比例下降至2023年20.5%。展望未來，我們可能基於我們的業務表現及不時的需求，策略性地調整我們的營銷方法。我們可能於未來大量投資於業務擴充，這或會影響我們的盈利能力。

我們增強變現能力及多元化我們變現渠道的能力

我們的收入及經營業績受我們將服務及產品變現的能力的影響。我們現時主要自提供順風車平台服務產生收入，通過向在我們的平台提供順風車搭乘的私家車車主收取服務費。於2021年、2022年及2023年，我們的淨服務費率分別為7.4%、7.1%及7.8%。於2022年至2023年，我們的淨服務費率有所增加，主要是由於我們在2023年提高了向在我們平台上提供順風車搭乘服務的私家車車主收取的總體服務費。於2022年，我們的淨服務費率有所下降，主要是由於我們增加了向私家車車主提供的補貼（其中一部分已被扣除以得出我們的收入），以獎勵彼等在我們的平台上提供搭乘服務。我們於未來可能會繼續提高服務費。此外，我們現於全國快速擴大我們的智慧出租車服務，這將逐漸成為我們增長的重要方面。截至最後實際可行日期，我們已在83個城市就我們的出租車網約服務促成的出租車搭乘向出租車司機收取服務費。我們計劃於在當地達到可觀的應答率後於其他城市逐步收取服務費。此外，我們繼續於全國範圍內加快變現力度及探索額外服務收費類型的能力為影響我們智慧出租車服務所得收入的主要因素。我們亦擬進一步於中國出行市場價值鏈上把握變現機會，例如汽車增值服務。我們的變現舉措可能需要我們投入重大財務及管理資源，且可能因超出我們控制的各種因素而無法達到預期效果。此外，由於我們監控市場發展，我們可能不時調整我們的變現策略，從而可能導致我們的總收入或若干變現渠道作出的收入貢獻減少。

財務資料

我們管理成本及開支的能力

我們有效管理我們服務成本及開支（尤其是我們的銷售及營銷開支）的能力為影響我們經營業績的主要因素。於2021年、2022年及2023年，我們的服務成本分別為人民幣149.3百萬元、人民幣141.5百萬元及人民幣209.7百萬元，分別佔同年總收入的19.1%、24.9%及25.7%。於2022年至2023年，我們的服務成本增加48.2%，主要是由於第三方服務成本、付款處理成本及向私家車車主提供的補貼增加。於2021年至2022年，我們的服務成本減少5.2%，主要是由於付款處理成本減少，其部分被向私家車車主提供的補貼增加所抵銷。請參閱「— 經營業績的年度對比」。於2021年、2022年及2023年，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣255.9百萬元、人民幣234.9百萬元及人民幣233.6百萬元，分別佔我們同年總收入的32.8%、41.3%及28.7%。於往績記錄期間，我們產生大量銷售及營銷開支，主要得益於我們持續努力進一步擴大用戶群、提高用戶參與度及提升品牌知名度。請參閱「— 影響我們經營業績的特定因素 — 我們擴大用戶群及提高用戶參與度的能力」。我們預計我們的成本及開支的絕對值增加與我們的業務增長一致。

此外，我們的經營業績及長期增長前景將取決於我們開發我們平台以及相關技術的能力。預期我們將繼續對我們的研發活動進行重大投資。於2021年、2022年及2023年，我們的研發開支分別為人民幣60.1百萬元、人民幣89.0百萬元及人民幣121.7百萬元。我們尋求增強我們的研發能力及投資於建立忠誠及經驗豐富的研發團隊。請參閱「業務 — 發展戰略 — 提升我們的技術能力及運營效率」。該等計劃可能會增加我們的研發開支並影響我們的經營業績。

重大會計政策資料、估計及假設

我們已識別我們認為對我們綜合財務報表之編製而言屬重大的若干會計政策及估計。對於了解我們的經營業績及財務狀況至關重要的重大會計政策資料及估計載於本文件附錄一會計師報告附註4及5。我們的部分會計政策資料涉及主觀假設及估計以及與會計項目有關的複雜判斷。在各情況下，釐定該等項目要求管理層根據於未來期間可能變動的資料及財務數據作出判斷。於審閱我們的財務報表時，閣下應考慮我們選擇的重大會計政策資料、影響該等政策之應用的判斷及其他不確定因素及報告結果對條件及假設變動的敏感度。

財務資料

客戶合約收入

提供順風車平台服務所得收入

我們的收入來自連接司機與乘客的順風車平台。收入指就使用我們的平台及通過**嘀嗒出行App**為乘客服務以方便及完成乘車的相關活動（統稱「順風車平台服務」）向私家車車主收取的服務費。我們視私家車車主為我們的客戶。私家車車主接納我們的條款及條件（包括服務費率及服務費的最低及最高金額（因城市不同而不同）），通過使用**嘀嗒出行App**接受順風車平台服務。該等條款及條件定義我們就每筆交易向私家車車主收取的服務費以及各方有關順風車平台服務的權利及責任及支付條款。作為我們的慣常商業慣例，私家車車主及乘客確認行程及我們代表私家車車主就行程費用向乘客收取預付款時，私家車車主與我們直接訂立合約。客戶合約期限通常與單次乘車期限相同。我們不就訪問**嘀嗒出行App**向乘客收取任何費用，亦無責任向乘客提供搭乘服務。

我們向私家車車主提供服務以成功為乘客提供交通服務。我們的履約責任是安排提供順風車搭乘，而非自行提供順風車搭乘，因此我們將自身視為代理，並按淨額基準確認收入，即我們向私家車車主收取的費用。該服務可協助私家車車主發現、接受及履行使用**嘀嗒出行App**尋求交通服務的順風車乘客的按需請求並完成相關收費。該等活動彼此之間沒有區別，且並非單獨的履約責任。因此，我們於交易中的單一履約責任是將私家車車主與順風車乘客連接在一起，以促使完成為乘客提供成功的交通服務。

我們向私家車車主收取的費用為基於預期行程距離預先確定的固定金額加上每筆交易的最低費用。由於交易中僅有一項履約責任，故不存在交易價的分配。我們於行程完成後的某個時間點確認收入，屆時履約責任已獲達成。

提供出租車網約服務所得收入

於往績記錄期間，我們的智慧出租車服務收入全部來自出租車網約服務。我們就我們的出租車網約服務向出租車司機收取服務費，且我們將出租車司機視為我們的客戶。出租車司機接納我們的條款及條件，以通過使用我們的平台接受出租車網約服務。條款及條件定義我們就每筆交易向出租車司機收取的服務費以及各方有關出租車網約服務的權利及責任及支付條款。當出租車司機確認出租車乘客的網約請求時，出租車司機與我們訂立合約。合約期限一般與行程期限相同。

財務資料

我們向出租車司機提供服務以協助彼等為出租車乘客提供交通服務。我們的履約責任是安排提供出租車服務，而非自行提供出租車服務，因此我們將自身視為代理，並按淨額基準確認收入，即我們向出租車司機收取的費用。該服務包括按需生成線索，協助出租車司機發現、接受及履行使用**嗶嗶出行App**尋求交通服務的乘客的按需請求並完成相關收費。該等活動彼此之間沒有區別，且並非單獨的履約責任。因此，我們於交易中的單一履約責任是連接司機與乘客，以促進為乘客提供成功的交通服務。

我們向出租車司機收取的費用為基於預期行程距離預先確定的固定金額加上每筆交易的最低費用。由於交易中僅有一項履約責任，故不存在交易價的分配。我們於出租車行程完成後的某個時間點確認收入，屆時履約責任已獲達成。

廣告及其他服務所得收入

我們通過向第三方商家銷售App內置廣告位提供廣告及其他服務。該等第三方商家（我們視之為我們的客戶）根據廣告在我們平台展示的期限或我們在程序化廣告服務方面的營銷表現向我們付款。就展示類營銷服務而言，自廣告首次在我們的平台上展示之日起，收入於合約服務期間（一般少於一年）隨時間按比例確認。就表現類營銷服務而言，收入於達成相關指定表現指標時確認。由於廣告服務乃通過我們自有的移動應用程序產生的廣告位提供，因此我們在提供廣告服務時將自身視為委託人，並按總額基準確認收入。

司機補貼及用戶獎勵計劃

我們提供補貼及獎勵，以就順風車平台服務及出租車網約服務吸引司機及乘客。

私家車車主及出租車司機的補貼

我們向私家車車主和出租車司機提供各種補貼計劃，包括基於數量和基於表現的補貼。基於數量的補貼指司機完成一定數量的行程後所給予的補貼，基於績效的補貼指完成符合若干標準的行程後所給予的補貼，例如在交通高峰期完成行程或轉介新司機或乘客。

財務資料

基於數量的補貼類似於基於數量的追溯回扣，表示通常在一週內結算的可變代價。基於績效的補貼乃在完成符合若干標準的行程後授予。由於私家車車主及出租車司機為我們的客戶，根據國際財務報告準則第15號，於完成行程後授予滿足若干標準的基於數量的補貼和基於績效的補貼為應付客戶代價，因此，該等補貼入賬列作收入的減少，原因是我們並無獲得對應的商品或服務以換取付款，亦不能合理估計所收到的商品或服務的公允價值。當授予的該等補貼金額超過我們逐個訂單產生的收入時，超額部分計入服務成本或可能導致負收入。向我們未收取服務費的出租車司機授予的補貼計入銷售及營銷開支。

為新司機或乘客推薦而授予的基於績效的補貼被視為換取不同服務的付款，並入賬列作用戶獲取成本，記錄為銷售及營銷開支。

乘客獎勵

我們有數個乘客獎勵計劃，旨在鼓勵乘客使用我們的搭乘服務。一個例子是我們提供多次折扣乘車（以指定乘車次數為上限，僅在有限時間內對特定乘客群體有效）的促銷活動。於促銷期間，未使用獎勵的乘客將被收取全程票價。根據國際財務報告準則第15號，乘客並非我們的客戶，因此，授予乘客的獎勵並非應付客戶的代價及並非屬於國際財務報告準則第15號範圍內，該等獎勵指銷售及營銷開支。該等獎勵減少了我們代表私家車車主或出租車司機向乘客收取的款項，而非應付私家車車主或出租車司機的款項及我們收取的服務費。因此，我們承擔該等獎勵成本。當乘客兌換獎勵時，我們確認獎勵成本為銷售及營銷開支。

以股份為基礎的付款

向僱員及提供類似服務的其他人士作出以股權結算以股份為基礎的付款乃按權益工具於授出日期的公允價值計量。

於授出當日所釐定的以股權結算以股份為基礎的付款的公允價值（並無考慮所有非市場性質的歸屬條件）根據我們對最終將歸屬的權益工具的估計於歸屬期內以直線法支銷，並對權益內以股份為基礎的付款儲備作相應增加。於各報告期末，我們根據對所有相關非市場性質的歸屬條件之評估修訂對預期歸屬的權益工具數目之估計。修訂原先估計之影響（如有）於損益中確認，從而使累計開支反映經修訂估計，而以股份為基礎的付款儲備亦會作出相應調整。就於授出日期即時歸屬的股份而言，所授出股份之公允價值即時於損益支銷。

財務資料

倘購股權獲行使，先前於以股份為基礎的付款儲備內確認的金額將轉撥至股本及股份溢價。倘購股權於歸屬日期後被沒收或於屆滿日期仍未行使，先前於以股份為基礎的付款儲備內確認的金額將繼續於以股份為基礎的付款儲備內持有。

當所授出股份歸屬時，先前於以股份為基礎的付款儲備內確認的金額將轉撥至股份溢價。

當按以股權結算以股份為基礎的付款安排的條款和條件發生修改時，我們至少確認在授出日期按所授予的權益工具的公允價值計量所獲得的服務，除非該等權益工具因未能滿足授出日期指定的歸屬條件（市場條件除外）而並無歸屬。此外，倘我們以對僱員有利的方式修改歸屬條件（市場條件除外），例如通過縮短歸屬期，我們將在剩餘的歸屬期間將經修改的歸屬條件納入考慮。

授出的增量公允價值（如有）為經修改權益工具與原權益工具在修改日期同時估計的公允價值之間的差額。

倘於歸屬期發生修改，除基於原權益工具於授出日期的公允價值的金額（按原歸屬期的剩餘期限確認）外，已授出新增公允價值計入就自修改日期起直至已修改權益工具獲歸屬之日的一段期間內獲得的服務所確認的金額計量。

倘修改減少了以股份為基礎之安排的總公允價值，或並無有利於僱員，則我們繼續入賬原先授出的權益工具，猶如該修改並無發生。

稅項

所得稅開支指即期應付稅項及遞延稅項之和。

即期應付稅項乃按年內應課稅利潤計算。由於在其他年度的應課稅或可扣稅之收入或開支以及毋須課稅或不可扣稅之項目，應課稅利潤有別於除稅前利潤／虧損。即期稅項的負債乃按往績記錄期間各年末已頒佈或實際上已頒佈的稅率計算。

遞延稅項乃按資產及負債在歷史財務資料的賬面值與計算應課稅利潤所用相應稅基之間的暫時差額予以確認。遞延稅項負債一般會就所有應課稅暫時差額確認。遞延稅項資產則通常以很可能取得用來抵扣這些可扣稅暫時差額的應課稅利潤為限進行確認。我們在評估可利用未動用稅項虧損或未動用稅項抵免抵扣應課稅利潤的可能性

財務資料

時，會考慮以下標準：(1)我們是否擁有與同一稅務機關及同一應課稅實體有關的足夠應課稅暫時差額，從而使未動用稅項虧損或未動用稅項抵免於到期前可用於抵扣應課稅額；(2)我們是否很有可能在未動用稅項虧損或未動用稅項抵免到期前產生應課稅利潤；(3)未動用稅項虧損是否因不大可能再度發生的可查明原因所引致；及(4)我們是否有可用的稅務籌劃機會在可利用未動用稅項虧損或未動用稅項抵免期間產生應課稅利潤。倘暫時差額因初始確認(除業務合併外)一項不影響應課稅利潤或會計利潤的交易的資產及負債而產生，則有關遞延稅項資產及負債不予確認。此外，倘暫時差額由商譽的初始確認所產生，則不予確認遞延稅項負債。

遞延稅項資產的賬面值於各報告期末審閱，並削減至不可能再有足夠應課稅利潤以收回全部或部分資產為止。

遞延稅項資產及負債按預期於清償負債或變現資產期間應用的稅率(基於往績記錄期間各年末已頒佈或實質上已頒佈的稅率(及稅法))計量。

遞延稅項負債及資產的計量反映按照我們所預期方式，於往績記錄期間各年末收回或清償資產及負債的賬面值將出現的稅務影響。

金融工具

當我們的一組實體成為工具合約條文的一方，則確認金融資產及金融負債。金融資產的所有常規方式買賣按貿易日期基準確認及終止確認。常規方式買賣為要求於法規或市場慣例指定的時限內交付資產的金融資產之買賣。

金融資產及金融負債初步按公允價值計量，惟客戶合約產生的貿易應收款項(其初步根據國際財務報告準則第15號計量)除外。收購或發行金融資產及金融負債直接應佔之交易成本(按公允價值計入損益之金融資產或金融負債除外)乃於初步確認時自金融資產或金融負債之公允價值加入或扣除(如適用)。收購按公允價值計入損益之金融資產或金融負債直接應佔之交易成本即時於損益確認。

財務資料

實際利率法為計算一項金融資產或金融負債的攤銷成本及於有關期間分配利息收入及利息開支的方法。實際利率為於金融資產或金融負債的預期年期或（如適用）較短期間，準確貼現估計未來現金收入及付款（包括構成實際利率的組成部分的所有已付或已收費用及款項、交易成本及其他溢價或折讓）至其初始確認時的賬面淨值的比率。

金融資產

金融資產的分類及計量

滿足以下條件的金融資產其後按攤銷成本計量：

- 於目的為收取合約現金流量的業務模式內持有的金融資產；及
- 金融資產的合約條款於特定日期產生僅為支付本金及未償還本金利息的現金流量。

對銀行發行的理財產品作出的投資被分類為按公允價值計入損益的金融資產，原因為該等理財產品的本金及預計回報並無保證，且合約條款不會導致於特定日期產生僅為支付本金及結欠本金利息的現金流量。

須根據國際財務報告準則第9號進行減值評估的金融資產減值

我們根據預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）模式對金融資產（包括貿易應收款項、其他應收款項及銀行結餘及現金）進行減值評估，相關金融資產須根據國際財務報告準則第9號予以減值。於各報告日期對預期信貸虧損之金額進行更新，以反映自初步確認以來信貸風險之變動。

全期預期信貸虧損指於相關工具之預期年期內所有可能發生之違約事件產生之預期信貸虧損。相反，12個月預期信貸虧損指預期於報告日期後12個月內可能發生之違約事件導致之全期預期信貸虧損部分。評估乃基於我們的歷史信貸虧損經驗進行，並就應收賬款之特定因素、整體經濟狀況以及對於報告日期當前狀況之評估以及對未來狀況之預測進行調整。

我們一直就貿易應收款項確認全期預期信貸虧損。該等資產的預期信貸虧損乃就具有重大結餘的應收賬款進行個別評估，並使用具有適當分組的撥備矩陣就應收賬款的餘下結餘進行集體評估。

財務資料

就所有其他工具而言，我們計量之虧損撥備等於12個月預期信貸虧損，除非信貸風險自初步確認以來顯著增加，我們會確認全期預期信貸虧損。對應否確認全期預期信貸虧損之評估乃基於自初步確認以來發生違約之可能性或風險顯著增加。

優先股

我們發行的優先股可按持有人選擇於贖回開始日期起計的任何時間贖回。優先股可轉換為可變數目的普通股。優先股持有人亦享有清算優先權、投票權及獲分派股息的權利。

我們將優先股(包括任何嵌入的非股本衍生工具特徵)指定為按公允價值計入損益的金融負債，其初步按公允價值計量。初步確認後，優先股按公允價值列賬，其並非因信用風險變動所引致的公允價值變動於綜合損益表內確認為優先股的公允價值變動，而因信用風險變動所引致的公允價值變動於其他全面收益中確認。

除按貼現現金流量法釐定的本公司相關權益價值外，布萊克－斯科爾斯期權定價模型中用於釐定優先股公允價值的其他主要估值假設如下：

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
無風險利率.....	0.53%	4.76%	5.40%
波幅.....	36.88%	40.58%	36.92%
情景概率－轉換.....	80.00%	80.00%	80.00%
情景概率－清算.....	10.00%	10.00%	10.00%
情景概率－贖回.....	10.00%	10.00%	10.00%

我們根據截至估值日期到期年期接近贖回／清算日期的美國政府債券的收益率估計無風險利率。波幅乃根據可比較公司自相關估值日期起一段時間內的每日股價收益的年度標準差估算得出，跨度與到期時間相似。轉換特徵、贖回特徵及清算優先權各自項下的概率權重乃根據我們的最佳估計釐定。除上述所採納的假設外，於各估值日期釐定優先股之公允價值亦考慮我們對未來表現的預測。

財務資料

主要損益項目的說明

下表載列所示年度我們的綜合損益表概要。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收入	780,583	100.0	569,078	100.0	815,085	100.0
服務成本	(149,319)	(19.1)	(141,515)	(24.9)	(209,714)	(25.7)
毛利	631,264	80.9	427,563	75.1	605,371	74.3
其他收入	8,351	1.1	15,570	2.7	19,551	2.4
其他收益及虧損	2,423	0.3	4,379	0.8	6,670	0.8
預期信貸虧損模式下的減值虧損 (扣除撥回)	(670)	(0.1)	(1,161)	(0.2)	1,441	0.2
銷售及營銷開支	(255,867)	(32.8)	(234,941)	(41.3)	(233,647)	(28.7)
行政開支	(26,842)	(3.4)	(35,330)	(6.2)	(31,980)	(3.9)
研發開支	(60,071)	(7.7)	(88,995)	(15.6)	(121,699)	(14.9)
優先股的公允價值變動	1,521,173	194.9	(234,138)	(41.1)	209,282	25.7
以股份為基礎的付款開支	(22,725)	(2.9)	(29,804)	(5.2)	(110,351)	(13.5)
融資成本	(274)	(0.0)	(230)	(0.0)	(285)	(0.0)
[編纂]	(5,484)	(0.7)	(8,397)	(1.5)	(24,102)	(3.0)
除稅前利潤/(虧損)	1,791,278	229.5	(185,484)	(32.6)	320,251	39.3
所得稅開支	(60,272)	(7.7)	(2,147)	(0.4)	(19,867)	(2.4)
年內利潤/(虧損)	<u>1,731,006</u>	<u>221.8</u>	<u>(187,631)</u>	<u>(33.0)</u>	<u>300,384</u>	<u>36.9</u>

非國際財務報告準則計量

為補充我們根據國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們使用國際財務報告準則並無規定或並非按國際財務報告準則呈列的經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）作為額外的財務計量。我們認為，該計量以幫助我們管理層的不同方式提供有用資料予投資者及其他人士，供其知悉及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）未必可與其他公司所呈列的類似名稱計量相比。該非國際財務報告準則計量用作分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。

財務資料

我們將經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）界定為就以股份為基礎的付款開支、優先股的公允價值變動及[編纂]作出調整的年內利潤／（虧損）。以股份為基礎的付款開支屬非現金性質，乃向5brothers Limited及其他高級管理層及僱員授出受限制股份及購股權所產生。關於優先股的公允價值變動，於[編纂]完成後，優先股將自動轉換為普通股，我們預計[編纂]後不會再錄得與該等工具估值變動有關的收益或虧損。[編纂]為與[編纂]有關的開支。因此，我們認為，於計算我們的經調整利潤淨額（非國際財務報告準則計量）時，應就該等項目作出調整，從而方便潛在投資者評估我們的表現，尤其是對我們營運及財務表現作出年度比較及評估概況。

下表為根據國際財務報告準則呈列的經調整年內利潤淨額（非國際財務報告準則計量）（即年內利潤／（虧損））的對賬。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
年內利潤／（虧損）.....	1,731,006	(187,631)	300,384
就以下項目作出調整：			
以股份為基礎的付款開支.....	22,725	29,804	110,351
優先股的公允價值變動.....	(1,521,173)	234,138	(209,282)
[編纂].....	5,484	8,397	24,102
經調整年內利潤淨額 （非國際財務報告準則 計量）.....	238,042	84,708	225,555

收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自提供順風車平台服務，較小程度上來自提供智慧出租車服務、廣告及其他服務（主要包括汽車增值服務）。下表載列所示年度我們按經營分部劃分的收入明細（以絕對金額及佔總收入百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
提供順風車平台服務.....	695,131	89.0	514,899	90.5	774,012	95.0
提供智慧出租車服務 ⁽¹⁾	32,629	4.2	19,421	3.4	11,328	1.4
提供廣告及其他服務.....	52,823	6.8	34,758	6.1	29,745	3.6
總計.....	780,583	100.0	569,078	100.0	815,085	100.0

(1) 於往績記錄期間，我們的智慧出租車服務收入全部來自出租車網約服務。

財務資料

於2021年、2022年及2023年，我們提供順風車平台服務產生的收入分別為人民幣695.1百萬元、人民幣514.9百萬元及人民幣774.0百萬元，分別佔同年總收入的89.0%、90.5%及95.0%。我們的收入主要來自向在我們的平台提供順風車搭乘服務的私家車車主收取的服務費。於2021年、2022年及2023年，我們分別促成約129.7百萬次、94.2百萬次及130.3百萬次的順風車搭乘，其中同年交易總額分別為人民幣78億元、人民幣61億元及人民幣86億元。於2021年至2022年，我們促成的順風車搭乘次數減少，主要是因為COVID-19在多個地方（尤其是我們開展主要業務的城市）復發。例如，上海於2022年3月至2022年6月，以及北京於2022年3月至5月及11月至12月，均出現疫情大規模局部爆發，亦導致同期交易總額減少。同年，我們的淨服務費率分別為7.4%、7.1%及7.8%，根據弗若斯特沙利文報告，這符合總體市場水平，主要市場參與者在2023年普遍維持不超過8.0%的平均淨服務費率。於2021年至2022年，我們提供順風車平台服務所得收入減少，主要是由於COVID-19疫情在多個地區的區域性復發致使我們促成的順風車搭乘次數減少。於2022年至2023年，我們提供順風車平台服務產生的收入有所增加，主要是由於同期我們促成的順風車搭乘次數及平均每次順風車搭乘車費均有所增加。

於往績記錄期間，我們的智慧出租車服務收入全部來自出租車網約服務。截至最後實際可行日期，我們並無變現其他方面的智慧出租車服務。於2021年、2022年及2023年，我們提供智慧出租車服務產生的收入分別為人民幣32.6百萬元、人民幣19.4百萬元及人民幣11.3百萬元，分別佔同年總收入的4.2%、3.4%及1.4%。

我們主要通過就我們促成的網約車搭乘向出租車司機收取服務費產生收入。於2021年、2022年及2023年，我們分別促成約35.5百萬次、21.5百萬次及12.1百萬次的出租車網約搭乘。同年，我們的淨服務費率分別為2.1%、1.8%及3.3%。根據弗若斯特沙利文報告，我們的淨服務費率符合市場常規，並與其他主要市場參與者相當，後者在2023年收取的淨服務費率一般約為2.0%。於2023年，我們的淨服務費率上升，主要由於我們促成的出租車搭乘出行距離（通過分級定價模型估算）的組成結構發生變化，導致淨服務費率上升。根據弗若斯特沙利文報告，不同平台的出租車網約服務的服務費率因業務規劃不同而有所不同，且業內主要參與者通常具有更強的定價權力。我們認為我們將能保持淨服務費率，因為我們預計將繼續向司機提供有限的用戶補貼，主要是因為(1)我們與出租車公司和協會合作，從戰略上擴展我們的出租車網約服務，從而以具有成本效益方式獲取和保留用戶，及(2)通過逐步擴展我們的智慧出租車服務，我們預期進一步提高用戶粘性。

財務資料

於2021年至2022年，我們提供的智慧出租車服務產生的收入減少，主要是由於同年COVID-19疫情在多個地區的區域性復發導致我們促成的出租車網約搭乘次數減少。於2022年至2023年，我們提供智慧出租車服務產生的收入有所減少，主要是由於市場競爭加劇及我們終止與聚合平台就出租車網約服務進行合作導致我們促成的出租車網約搭乘次數減少。

於2021年、2022年及2023年，我們提供廣告及其他服務產生的收入分別為人民幣52.8百萬元、人民幣34.8百萬元及人民幣29.7百萬元，分別佔我們同年總收入的6.8%、6.1%及3.6%。我們在我們的移動App內向第三方商家提供廣告位，收入主要來自收取廣告費。我們亦根據第三方服務提供商通過我們平台所產生的銷售機會或獲得的新客戶數量就汽車增值服務向彼等收取佣金。於2021年至2023年，我們提供廣告及其他服務所得收入的絕對金額及佔總收入的百分比均有所減少，主要是由於COVID-19疫情復發及長期經濟衰退致使我們公司客戶的廣告預算減少。

服務成本

我們的服務成本主要包括付款處理成本、第三方服務成本、提供予私家車車主的補貼、保險成本、員工成本、安全成本、辦公相關成本、外包廣告服務成本及其他。下表載列於所示年度按性質劃分的服務成本明細（以絕對金額及佔總服務成本百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
付款處理成本	54,316	36.4	42,436	30.0	58,933	28.1
第三方服務成本	25,855	17.3	27,881	19.7	61,122	29.1
提供予私家車車主的補貼 ⁽¹⁾	8,800	5.9	17,575	12.4	29,002	13.8
保險成本	19,165	12.8	17,359	12.3	27,755	13.2
員工成本	8,168	5.5	14,152	10.0	14,948	7.1
安全成本	9,579	6.4	6,898	4.9	8,099	3.9
辦公室相關成本	5,913	4.0	6,124	4.3	4,492	2.1
外包廣告服務成本	11,705	7.8	6,939	4.9	2,782	1.4
其他 ⁽²⁾	5,818	3.9	2,151	1.5	2,581	1.3
總計	149,319	100.0	141,515	100.0	209,714	100.0

(1) 指超出相應搭乘所確認收入的補貼部分。

(2) 主要包括城市維護及建設稅。

財務資料

付款處理成本主要包括就我們的順風車平台服務及出租車網約服務支付予第三方支付平台（例如微信支付及支付寶）的佣金費用。付款處理成本乃按乘客就我們順風車平台服務及出租車網約服務所支付的车費的百分比計算，於往績記錄期間，平均佣金費率總體上保持穩定。我們分別根據我們順風車平台服務及出租車網約服務的车費金額按比例分攤順風車平台服務及智慧出租車服務之間的付款處理成本。第三方服務成本主要包括(1)向服務器託管提供商、軟件服務提供商及雲服務提供商支付的運維服務費，該費用分別根據我們的順風車平台服務促成以及我們的智慧出租車服務助力的行程次數按比例在順風車平台服務及智慧出租車服務之間進行分攤，(2)就短信驗證碼及通知短信向提供商支付的服務費，該費用在順風車平台服務及智慧出租車服務之間進行分攤，(i)倘該等短信在兩個服務分部可區分發送，則分別根據為順風車平台服務及智慧出租車服務發送的短信數量按比例分攤，或(ii)倘該等短信在兩個服務分部不可區分發送，則基於所發送的短信總數平攤費用，及(3)就我們的順風車平台服務向聚合平台支付的服務費。提供予私家車車主的補貼主要包括向私家車車主或出租車司機支付的補貼部分，該補貼金額超過自該等私家車車主或出租車司機確認的與相應行程有關的收入。有關釐定向私家車車主發放的補貼是否應分類為收入減少、服務成本或是銷售及營銷開支的基準，請參閱「一重大會計政策資料、估計及假設一客戶合約收入一司機補貼及用戶獎勵計劃」及附錄一會計師報告附註4。保險成本主要包括為我們促成的順風車搭乘投購保險。員工成本主要包括支付予營運人員的薪金、花紅、社會保險及其他福利。安全成本主要與我們的安全措施有關，包括就人臉識別、虛擬號碼及實名認證服務支付予第三方供貨商的費用。辦公室相關成本主要包括與辦公室家具及設備有關的折舊及攤銷成本、辦公室裝修成本及租賃付款。外包廣告服務成本主要與第三方供貨商外包予我們的廣告設計有關，當中選用我們的廣告服務的公司客戶委聘我們設計廣告的展示風格以適應我們的平台，從而達致最理想的展示效果。

於2021年至2022年，我們的付款處理成本減少，但於2023年有所增加。該變動趨勢與我們於往績記錄期間促成的搭乘交易總額變動基本一致，儘管定量值並不相同。順風車平台服務和出租車網約服務的付款處理成本與相應交易總額之間的百分比下降差異主要是由於以下因素：(1)交易總額指按乘客支付的车費計算的搭乘總價值（未就適用獎勵進行調整）；然而，向乘客支付獎勵由我們直接處理，不涉及第三方支付平台或產生支付予該等平台的相關佣金費用；(2)交易總額亦包括我們通過與聚合平台合作促成的搭乘價值，其中若干聚合平台（而非我們）承擔搭乘的相關付款處理

財務資料

成本；及(3)就順風車平台業務而言，我們產生了與銷售每週優惠券有關的付款處理成本，該等費用不會計入相關交易總額。於往績記錄期間，我們的第三方服務成本增加，主要由於我們加強了技術基礎設施及安全措施，導致運維服務費增加。此外，於2023年，我們就我們的順風車平台服務與一家聚合平台進行了新合作，導致支付予聚合平台的服務費增加，並導致同年我們的第三方服務成本增加。於往績記錄期間，我們向私家車車主提供的補貼（入賬列作服務成本）增加，主要是由於我們戰略性地增加了向私家車車主提供的補貼，以激勵彼等在我們的平台上提供搭乘服務。請參閱「—我們擴大用戶群及提高用戶參與度的能力」。我們的保險成本於2021年至2022年有所減少，主要是由於我們促成的順風車搭乘次數減少，部分被我們就順風車搭乘投保的保險範圍上限增加所抵銷。2022年至2023年，我們的保險成本有所增加，主要是由於我們促成的順風車搭乘次數增加及承保上限高於同城出行的城際出行比例增加。於往績記錄期間，我們的員工成本普遍增加，主要是由於我們的運營人員總數及僱員的整體薪金水平增加。隨著我們促成的搭乘次數的變化，我們的安全成本於2021年至2022年有所減少，但於2023年有所增加。我們的外包廣告服務成本於2021年至2022年有所減少，與我們的廣告服務業務量減少基本一致。與2022年相比，我們的外包廣告服務成本於2023年有所減少，主要是由於我們程序化廣告服務的擴張，這比直接出售我們的App內置廣告位更具成本效益。

下表載列於所示年度按經營分部劃分的服務成本明細（以絕對金額及佔總服務成本百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
提供順風車平台服務	101,463	68.0	105,305	74.4	186,654	89.0
提供智慧出租車服務	30,103	20.1	26,528	18.8	17,109	8.2
提供廣告及其他服務	17,753	11.9	9,682	6.8	5,951	2.8
總計	149,319	100.0	141,515	100.0	209,714	100.0

財務資料

毛利／(毛損)及毛利率

於2021年、2022年及2023年，我們的毛利分別為人民幣631.3百萬元、人民幣427.6百萬元及人民幣605.4百萬元，同年毛利率分別為80.9%、75.1%及74.3%。

下表載列於所示年度我們按經營分部劃分的毛利及毛利率明細。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	毛利	毛利率	毛利／ (毛損)	毛利率	毛利／ (毛損)	毛利率
	(人民幣千元，百分比除外)					
提供順風車平台服務	593,668	85.4%	409,594	79.5%	587,358	75.9%
提供智慧出租車服務	2,526	7.7%	(7,107)	(36.6)%	(5,781)	(51.0)%
提供廣告及其他服務	35,070	66.4%	25,076	72.1%	23,794	80.0%
總計	631,264	80.9%	427,563	75.1%	605,371	74.3%

於2021年至2022年，我們提供順風車平台服務的毛利率有所下降，主要是由於(1)我們增加了向私家車車主提供的補貼，以激勵彼等在我們的平台上提供搭乘服務(其中一部分在扣除以得出相應搭乘收入後入賬列作服務成本)，(2)我們繼續產生與提供順風車平台服務相關的若干固定成本，如員工成本，而相關收入因COVID-19疫情而減少，及(3)由於我們支付更高的保險費以提高順風車搭乘投保的保險範圍上限，我們的保險成本下降速度低於同期相關收入的下降速度。於2022年至2023年，我們提供順風車平台服務的毛利率有所下降，主要是由於與我們提供順風車平台服務有關的服務成本增加較快，原因是(1)我們加強了技術基礎設施及安全措施，導致運維服務費增加，且於2023年，我們就我們的順風車平台服務與一家聚合平台進行了新合作，導致支付予聚合平台的服務費增加，這共同導致同年我們的第三方服務成本增加，及(2)我們的保險成本增長相對較快，主要是由於我們促成的順風車搭乘次數增加及承保上限高於同城出行的城際出行比例增加。

於2021年至2023年，我們提供智慧出租車服務的毛利率有所下降，主要是由於(1)我們提供智慧出租車服務所得收入因我們促成的出租車網約搭乘次數減少而減少，此乃由於(i)COVID-19疫情在多個地區復發(尤其是2022年)造成的影響；(ii)2023年，我們平台上的月均活躍認證出租車司機人數減少，原因為出租車網約行業競爭動態發

財務資料

生變化，以及網約車行業的競爭加劇導致出租車行業整體下滑，從而對我們的服務量造成了負面影響；及(iii)我們逐步終止與出租車網約服務相關的聚合平台合作；(2)我們就智慧出租車服務產生若干固定運維成本（包括維護人員的工資成本及辦公相關成本），該等成本與智慧出租車服務的交易量並無直接關係；及(3)我們根據我們助力的出租車搭乘總次數（包括我們尚未收取服務費的出租車搭乘次數）按比例將若干可變運維成本（主要包括基礎設施成本、安全成本及若干短信驗證碼及通知短信的服務費）分配至智慧出租車服務，因為此類乘車服務亦使用了相關短信服務、我們的基礎設施（如服務器、軟件及雲服務）及安全措施（如人臉識別、虛擬號碼及實名驗證），並產生相應成本，而該等成本於我們在2021年及2022年助力的出租車搭乘總次數中所佔比例不斷上升。於2021年、2022年及2023年，我們通過智慧出租車服務助力的免費出租車搭乘總次數分別為123.1百萬次、112.6百萬次及16.5百萬次，分別佔同年我們通過智慧出租車服務助力的出租車搭乘總次數的82.0%、89.3%及67.6%。就智慧出租車服務的固定運維成本的性質而言，工資成本為維護人員的費用，而維護人員主要包括運維部門、基礎設施部門、業務開發中心及項目管理部門的員工，負責維護服務器的正常運行；及辦公相關成本主要包括折舊、租賃開支、水電費及其他行政開支。因此，我們於2022年及2023年分別錄得負毛利率36.6%及51.0%。

我們提供廣告及其他服務的毛利率於2021年至2022年上升，主要是因為我們程序化廣告服務的擴張，其毛利率相對高於直接銷售我們App的內置廣告位。於2022年至2023年，我們提供廣告及其他服務的毛利率有所增加，乃由於我們較少使用第三方服務來與廣告主建立聯繫，轉而更多地依賴更具成本效益的內部研發。

其他收入

其他收入包括利息收入及若干非經常性政府補助及其他。於2021年、2022年及2023年，我們的其他收入分別為人民幣8.4百萬元、人民幣15.6百萬元及人民幣19.6百萬元。

其他收益及虧損

其他收益及虧損包括按公允價值計入損益的金融資產公允價值變動收益、罰款開支／撥回、外匯收益／虧損及其他。我們於2021年、2022年及2023年分別錄得其他收益人民幣2.4百萬元、人民幣4.4百萬元及人民幣6.7百萬元。

財務資料

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括私家車車主、順風車乘客、出租車乘客及出租車司機的用戶獎勵及補貼、營銷及推廣開支、客戶服務外包開支、員工開支及其他。下表載列於所示年度我們銷售及營銷開支明細（以絕對金額及佔銷售及營銷總開支百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
用戶獎勵及補貼	131,453	51.4	83,172	35.4	75,744	32.4
營銷及推廣開支	56,688	22.2	84,667	36.0	78,445	33.6
客戶服務外包開支	44,917	17.5	36,769	15.7	46,733	20.0
員工開支	20,757	8.1	27,827	11.8	30,135	12.9
其他 ⁽¹⁾	2,052	0.8	2,506	1.1	2,590	1.1
總計	255,867	100.0	234,941	100.0	233,647	100.0

(1) 主要包括分配予銷售及營銷人員的辦公室租賃付款、會議開支、內部客服人員產生的開支及銷售及營銷人員產生的差旅開支。

我們主要透過銷售及營銷部門的努力推廣平台。我們不時提供各種形式的補貼及獎勵（例如優惠券及現金獎勵），以獲取用戶、提高彼等對平台的粘性和提高用戶活躍度，特別是在我們業務發展的早期階段及在特殊情況下，如COVID-19疫情爆發。用戶獎勵及補貼主要包括(1)與用戶獲取相關的私家車車主用戶補貼，(2)向我們未收取服務費的搭乘的出租車司機提供的用戶補貼，及(3)向順風車及出租車乘客提供的用戶獎勵。有關釐定向私家車車主及出租車司機發放的補貼是否應分類為收入減少、服務成本或是銷售及營銷開支的基準，請參閱「一重大會計政策資料、估計及假設－客戶合約收入－司機補貼及用戶獎勵計劃」及附錄一會計師報告附註4。於往績記錄期間，我們根據行業狀況、經營及財務表現實施並繼續完善我們的用戶獎勵計劃。

營銷及推廣開支主要包括為提高品牌知名度及擴大用戶群而開展的營銷及品牌活動的相關開支。客戶服務外包開支主要包括部署簽約外包客服人員通過電話熱線及在線諮詢系統為我們用戶提供服務的開支。員工開支主要包括向我們銷售及營銷人員以及銷售及營銷相關營運人員支付的薪金、獎金、社會保險及其他福利。

財務資料

行政開支

行政開支主要包括員工開支、專業服務費、辦公相關開支、折舊及攤銷開支以及其他。下表載列於所示年度我們行政開支明細（以絕對金額及佔行政總開支百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
員工開支.....	16,771	62.5	19,745	55.9	21,162	66.2
專業服務費.....	5,160	19.2	11,388	32.2	6,352	19.9
辦公相關開支.....	2,463	9.2	2,113	6.0	3,124	9.8
折舊及攤銷開支.....	1,457	5.4	638	1.8	357	1.1
其他 ⁽¹⁾	991	3.7	1,446	4.1	985	3.0
總計	26,842	100.0	35,330	100.0	31,980	100.0

(1) 主要包括招聘、培訓及稅項開支。

員工開支主要包括行政人員、管理人員及內部背景查證團隊的薪金、社會保險費、住房福利及其他福利。專業服務費主要包括諮詢費、核數費及支付予外包背景查證服務提供商的費用。辦公相關開支主要包括行政人員、管理人員及內部背景查證團隊產生的辦公及會議開支以及差旅開支。折舊及攤銷開支主要與分配予行政人員、管理人員及內部背景查證團隊的辦公傢俬及設備以及辦公室裝修有關。

財務資料

研發開支

我們的研發開支主要包括員工開支、折舊及攤銷開支以及其他。下表載列於所示年度我們的研發開支明細（以絕對金額及佔研發總開支百分比列示）。

	截至12月31日止年度					
	2021年		2022年		2023年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣千元，百分比除外)					
員工開支.....	54,815	91.3	84,829	95.3	115,617	95.0
折舊及攤銷開支.....	4,511	7.5	3,505	3.9	4,789	3.9
其他 ⁽¹⁾	745	1.2	661	0.8	1,293	1.1
總計.....	60,071	100.0	88,995	100.0	121,699	100.0

(1) 主要包括差旅開支。

員工開支主要包括研發人員及產品開發人員的薪金、社會保險費、住房福利及其他福利。折舊及攤銷開支主要與服務器及計算機設備有關。於往績記錄期間，員工開支仍為我們研發開支的主要部分。於往績記錄期間，我們的員工開支增加，乃由於我們提高了員工的整體薪金水平及增加了我們的研發人員的人數以提升我們的技術能力。

優先股的公允價值變動

因優先股的公允價值變動，我們於2022年錄得虧損人民幣234.1百萬元，而於2021年及2023年則錄得收益人民幣1,521.2百萬元及人民幣209.3百萬元。我們向股東發行多輪的優先股。我們採用權益分配模式釐定該等優先股於發行日期及各報告期末的公允價值。有關更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。

以股份為基礎的付款開支

於2021年、2022年及2023年，我們以股份為基礎的付款開支分別為人民幣22.7百萬元、人民幣29.8百萬元及人民幣110.4百萬元。我們的以股份為基礎的付款開支主要反映根據[編纂]股份獎勵計劃發行以股份為基礎的獎勵。請參閱本文件附錄一會計師報告附註28。

融資成本

於2021年、2022年及2023年，我們的融資成本分別為人民幣0.3百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.3百萬元，包括與我們的辦公空間有關的租賃負債的利息。

財務資料

所得稅開支

於2021年，我們的所得稅開支為人民幣60.3百萬元，為(1)使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤及(2)一家中國附屬公司因獲授予優惠稅項地位的稅率變動，導致遞延稅項資產撥回人民幣22.8百萬元。於2022年，我們的所得稅開支為人民幣2.1百萬元，即使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤。於2023年，我們的所得稅開支為人民幣19.9百萬元，即使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤。

本公司根據開曼公司法於開曼群島註冊成立為獲豁免有限責任公司，因此毋須繳納所得稅。由於我們於往績記錄期間並無源自香港或於香港賺取的應課稅利潤，故並無就香港利得稅作出撥備。根據《企業所得稅法》及相關規定，於中國經營的企業須就其應納稅利潤按25%的稅率繳納企業所得稅。我們其中一家綜合聯屬實體北京暢行自2016年起於中國獲評為「高新技術企業」，並於2019年至2022年的三年期間及續期後的2022年至2024年期間享受15%的所得稅優惠稅率。外商獨資企業拼途(北京)信息技術有限公司亦自2021年起獲認定為中國「高新技術企業」，自2021年至2023年三年期間享有15%的所得稅優惠稅率。有關我們的優惠稅收待遇風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－未能取得我們可能享有的政府補助或優惠稅務待遇，或我們目前享有的任何政府補助或優惠稅務待遇日後終止、減少或延遲等情形，均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已繳納所有到期的相關稅項，與相關稅務機關並無任何爭議或未解決事項。

年內利潤／(虧損)

我們於2021年及2023年分別確認利潤淨額人民幣1,731.0百萬元及人民幣300.4百萬元，而於2022年確認虧損淨額人民幣187.6百萬元。

經營業績的年度對比

截至2023年12月31日止年度與截至2022年12月31日止年度的對比

收入

我們的收入由2022年的人民幣569.1百萬元增加43.2%至2023年的人民幣815.1百萬元，原因如下。

- *提供順風車平台服務*。我們提供順風車平台服務產生的收入由2022年的人民幣514.9百萬元增加50.3%至2023年的人民幣774.0百萬元，主要是由於我們的順風車平台服務的增長及我們的業務從COVID-19爆發的不利影響中復

財務資料

蘇，具體表現為(1)我們促成的順風車搭乘次數從94.2百萬次增至130.3百萬次，主要是由於月均活躍認證私家車車主及順風車搭乘人數分別由2022年的約1.2百萬人及3.7百萬人增至2023年的約1.6百萬人及4.8百萬人，及(2)同年平均每次順風車搭乘車費由人民幣64.3元增加3.1%至人民幣66.3元，原因為於COVID-19疫情後，城際出行需求的復甦及我們加大力度推動城際出行，城際出行在所有順風車出行中的比例增加。

- **提供智慧出租車服務。**我們提供智慧出租車服務產生的收入由2022年的人民幣19.4百萬元減少41.7%至2023年的人民幣11.3百萬元，主要是由於我們促成的出租車網約搭乘次數從21.5百萬次減少至12.1百萬次，原因是(1)同年，我們平台上的月均活躍認證出租車司機人數由14.0萬人減少至10.2萬人，因為出租車網約行業的競爭動態發生變化，以及網約車行業的競爭加劇導致出租車行業整體下滑，對我們的服務量造成負面影響，相比之下，根據弗若斯特沙利文報告，我們的順風車服務受到的影響較小，因為其依賴私家車車主（而非專業司機）及其互助（而非商業）性質；及(2)我們終止與出租車網約服務相關的聚合平台合作，主要是因為該等聚合平台開始專注於建立其自身的出租車網約業務，或為獲得更高佣金而優先派單予網約車司機而非出租車司機。
- **提供廣告及其他服務。**我們提供廣告及其他服務產生的收入由2022年的人民幣34.8百萬元減少14.4%至2023年的人民幣29.7百萬元，主要是由於長期經濟衰退致使我們公司客戶的廣告預算減少所致。

服務成本

我們的服務成本由2022年的人民幣141.5百萬元增加48.2%至2023年的人民幣209.7百萬元，主要是由於(1)第三方服務成本增加，主要由於我們加強了技術基礎設施，導致營運及維護服務費增加，以及我們就我們的順風車平台服務與一家聚合平台進行了新合作，導致支付予聚合平台的服務費增加，(2)付款處理成本增加，主要由於隨著我們的業務從COVID-19爆發的不利影響中復甦，我們促成的搭乘次數和相應的交易總額有所增加，及(3)保險成本增加，主要由於我們促成的搭乘次數增加及城際出行在所有順風車出行中的比例增加。

- **提供順風車平台服務。**我們提供順風車平台服務相關的服務成本由2022年的人民幣105.3百萬元增加77.3%至2023年的人民幣186.7百萬元，主要是由於(1)隨著我們的業務從COVID-19爆發的不利影響中復甦，我們促成的搭乘次數有所增加，導致付款處理成本由2022年的人民幣40.1百萬元增加

財務資料

43.7%至2023年同期的人民幣57.6百萬元（這與同年交易總額由人民幣61億元增加42.5%至人民幣86億元相符），(2)第三方服務成本增加，主要由於我們加強了技術基礎設施及安全措施，導致運維服務費增加，以及我們就我們的順風車平台服務與一家聚合平台進行了新合作，導致支付予聚合平台的服務費增加，及(3)保險成本增加，主要是由於我們促成的乘搭次數增加及城際出行在所有順風車出行中的比例增加。

- *提供智慧出租車服務*。我們提供智慧出租車服務相關的服務成本由2022年的人民幣26.5百萬元減少35.5%至2023年的人民幣17.1百萬元，主要是由於(1)與我們出租車網約服務相關的第三方服務成本由2022年的人民幣10.4百萬元減少50.8%至2023年的人民幣5.1百萬元，此乃由於向服務器託管提供商、軟件服務提供商及雲服務提供商支付的運維服務費減少，及(2)安全成本由2022年的人民幣3.9百萬元減少68.8%至2023年的人民幣1.2百萬元，此乃由於市場競爭加劇及我們終止與聚合平台有關出租車網約服務方面的合作，導致我們在此期間促成的出租車網約搭乘次數減少。
- *提供廣告及其他服務*。我們提供廣告及其他服務相關的服務成本由2022年的人民幣9.7百萬元減少38.5%至2023年的人民幣6.0百萬元，主要是由於我們程序化廣告服務的擴張，這比直接出售我們的App內置廣告位更具成本效益。

毛利／(毛損)及毛利率

由於上述原因，我們的毛利由2022年的人民幣427.6百萬元增加41.6%至2023年的人民幣605.4百萬元。我們的毛利率於2022年及2023年保持相對穩定，分別為75.1%及74.3%。

- *提供順風車平台服務*。我們提供順風車平台服務的毛利率由2022年的79.5%下降至2023年的75.9%，主要是由於與我們提供順風車平台服務有關的服務成本增加較快，原因是(1)我們加強了技術基礎設施及安全措施，導致運維服務費增加，且於2023年，我們就我們的順風車平台服務與一家聚合平台進行了新合作，導致支付予聚合平台的服務費增加，這共同導致同年我們的第三方服務成本增加，及(2)我們的保險成本增長相對較快，主要是由於我們促成的順風車搭乘次數增加及承保上限高於同城出行的城際出行比例增加。

財務資料

- *提供智慧出租車服務*。我們提供出租車網約服務的負利潤率由2022年的36.6%增加至2023年的51.0%，主要是因為(1)我們提供智慧出租車服務所得收入因上述我們促成的出租車網約搭乘次數減少而減少，及(2)我們就智慧出租車服務產生若干固定運維成本，包括2023年維護人員的工資成本人民幣7.2百萬元及辦公相關成本人民幣2.2百萬元，該等成本與智慧出租車服務的交易量並無直接關係。
- *提供廣告及其他服務*。我們提供廣告及其他服務的毛利率由2022年的72.1%增加至2023年的80.0%，主要是由於我們程序化廣告服務的擴張，其毛利率相對高於直接出售App內置廣告位。

其他收入

其他收入由2022年的人民幣15.6百萬元增加25.6%至2023年的人民幣19.6百萬元，主要是由於銀行結餘及受限制現金增加導致產生的利息收入增加。

其他收益

其他收益由2022年的人民幣4.4百萬元增加52.3%至2023年的人民幣6.7百萬元，主要是由於按公允價值計入損益的金融資產的公允價值變動收益增加。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2022年的人民幣234.9百萬元減少0.6%至2023年的人民幣233.6百萬元，主要是由於(1)對出租車乘客及出租車司機的用戶獎勵因上述我們促成的出租車網約搭乘次數減少而減少，及(2)營銷及推廣開支因我們完善的促銷活動評估機制提高了我們的營銷活動效率而有所減少，部分被外包客戶服務開支增加所抵銷。

行政開支

我們的行政開支由2022年的人民幣35.3百萬元減少9.5%至2023年的人民幣32.0百萬元，主要是由於專業服務費減少，因為我們於2022年錄得與過往[編纂]計劃有關的開支。

研發開支

我們的研發開支由2022年的人民幣89.0百萬元增加36.7%至2023年的人民幣121.7百萬元，主要是由於我們提高了研發人員及產品開發人員的人數及薪金水平，導致員工開支增加。

財務資料

以股份為基礎的付款開支

我們以股份為基礎的付款開支由2022年的人民幣29.8百萬元大幅增至2023年的人民幣110.4百萬元，主要是由於(1)2023年3月31日[編纂]股份獎勵計劃向5brothers Limited轉讓股份，及(2)2023年悉數歸屬的若干受限制股份有所增加。

預期信貸虧損模式下的減值虧損(扣除撥回)

於2022年，我們在預期信貸虧損模式下的減值虧損(扣除撥回)為人民幣1.2百萬元，而於2023年，我們撥回減值虧損人民幣1.4百萬元。

優先股的公允價值變動

於2023年，我們因優先股的公允價值變動確認收益人民幣209.3百萬元，而2022年則確認虧損人民幣234.1百萬元，主要是由於股票市場長期低迷導致本公司截至2023年12月31日的估值有所減少。

融資成本

於2022年及2023年，我們的融資成本保持相對穩定，分別為人民幣0.2百萬元及人民幣0.3百萬元。

[編纂]

於2023年，我們就[編纂]錄得人民幣24.1百萬元的[編纂]，而2022年的[編纂]則為人民幣8.4百萬元。

除稅前(虧損)/利潤

由於上述原因，我們於2023年的除稅前利潤為人民幣320.3百萬元，而2022年的除稅前虧損則為人民幣185.5百萬元。

所得稅開支

於2022年，我們的所得稅開支為人民幣2.1百萬元，即使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤。於2023年，我們的所得稅開支為人民幣19.9百萬元，即使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤。

財務資料

年內(虧損)/利潤

由於上述原因，我們於2023年確認利潤淨額人民幣300.4百萬元，而2022年則確認虧損淨額人民幣187.6百萬元。

經調整年內利潤淨額(非國際財務報告準則計量)

於2023年，我們錄得經調整利潤淨額(非國際財務報告準則計量)為人民幣225.6百萬元，經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)為27.7%，而於2022年則錄得經調整利潤淨額為人民幣84.7百萬元，經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)為14.9%。有關我們(虧損)/利潤淨額與經調整利潤淨額(非國際財務報告準則計量)的對賬，請參閱「一 主要損益項目的說明 — 非國際財務報告準則計量」。

截至2022年12月31日止年度與截至2021年12月31日止年度的對比

收入

我們的收入由2021年的人民幣780.6百萬元減少27.1%至2022年的人民幣569.1百萬元，原因如下。

- *提供順風車平台服務*。我們提供順風車平台服務產生的收入由2021年的人民幣695.1百萬元減少25.9%至2022年的人民幣514.9百萬元，主要是由於COVID-19在我們開展主要業務的多個地方復發；例如於2022年3月至2022年6月在上海出現疫情大規模局部爆發導致我們促成的順風車搭乘次數由129.7百萬次減少至94.2百萬次。
- *提供智慧出租車服務*。我們提供智慧出租車服務產生的收入由2021年的人民幣32.6百萬元減少40.5%至2022年的人民幣19.4百萬元，主要是由於(1) COVID-19疫情在多地復發，及(2)我們戰略性決定終止與出租車網約服務相關的聚合平台的合作，(考慮到該等聚合平台開始專注於建立其自身的出租車網約業務)導致我們促成的出租車網約搭乘次數由35.5百萬次減少至21.5百萬次。
- *提供廣告及其他服務*。我們提供廣告及其他服務產生的收入由2021年的人民幣52.8百萬元減少34.2%至2022年的人民幣34.8百萬元，主要是由於COVID-19疫情在多地復發及相關經濟衰退導致我們的公司客戶的廣告預算減少。

財務資料

服務成本

我們的服務成本由2021年的人民幣149.3百萬元減少5.2%至2022年的人民幣141.5百萬元，主要是由於付款處理成本隨著交易總額的減少而減少，這是因為受COVID-19疫情在多地復發的影響，我們在此期間促成的搭乘次數減少。該減少被我們為激勵私家車車主在我們的平台上提供搭乘服務而增加的補貼所部分抵銷，超逾部分在扣除相應搭乘的相關收入後入賬列作我們的服務成本。

- *提供順風車平台服務*。我們有關提供順風車平台服務的服務成本由2021年的人民幣101.5百萬元增加3.8%至2022年的人民幣105.3百萬元，主要是由於如上所述我們為激勵私家車車主在我們的平台上提供搭乘服務而增加補貼，部分被與我們的順風車平台服務有關的付款處理成本由2021年的人民幣48.9百萬元減少18.0%至2022年的人民幣40.1百萬元（這與交易總額由2021年的人民幣78億元減少21.8%至2022年的人民幣61億元相符）所抵銷，此乃由於受COVID-19疫情在多地復發的影響，我們在此期間促成的搭乘次數減少。我們順風車平台服務的相關付款處理成本與相應交易總額的下降百分比存在差異主要是由於以下因素：(1)交易總額指按乘客支付的車費計算的搭乘總價值（未就適用獎勵進行調整）；然而，向乘客支付獎勵由我們直接處理，不涉及第三方支付平台或產生支付予該等平台的相關佣金費用；(2)交易總額亦包括我們通過與聚合平台合作促成的搭乘價值，其中若干聚合平台（而非我們）承擔搭乘的相關付款處理成本；及(3)我們因銷售每週優惠券而產生付款處理成本，該等費用不會計入相關交易總額。
- *提供智慧出租車服務*。我們有關提供智慧出租車服務的服務成本由2021年的人民幣30.1百萬元減少至2022年的人民幣26.5百萬元，主要是由於與我們的出租車網約服務有關的付款處理成本由2021年的人民幣5.4百萬元減少56.7%至2022年的人民幣2.4百萬元（這與交易總額由2021年的人民幣827.2百萬元減少48.3%至2022年的人民幣427.4百萬元相符），此乃由於受COVID-19疫情在多地復發的影響，我們在此期間促成的出租車網約搭乘次數減少，部分被分配至提供智慧出租車服務的若干第三方服務成本（包括運維服務費，以及就短信驗證碼及通知短信向提供商支付的服務費）的增加所抵銷。我們出租車網約服務的相關付款處理成本與相應交易總額的下降百分比存在差異主要是由於以下因素：(1)交易總額指按乘客支付的車費計算

財務資料

的搭乘總價值（未就適用獎勵進行調整）；然而，向乘客支付獎勵由我們直接處理，不涉及第三方支付平台或產生支付予該等平台的相關佣金費用；及(2)交易總額亦包括我們通過與聚合平台合作促成的搭乘價值，其中若干聚合平台（而非我們）承擔搭乘的相關付款處理成本。

- *提供廣告及其他服務*。我們有關提供廣告及其他服務的服務成本由2021年的人民幣17.8百萬元減少45.5%至2022年的人民幣9.7百萬元，主要是由於COVID-19疫情復發導致第三方商家的廣告量減少。

毛利／(毛損)及毛利率

由於上述原因，我們的毛利由2021年的人民幣631.3百萬元減少32.3%至2022年的人民幣427.6百萬元。我們的毛利率由2021年的80.9%減少至2022年的75.1%。

- *提供順風車平台服務*。我們提供順風車平台服務的毛利率由2021年的85.4%減少至2022年的79.5%，主要是因為我們提供順風車平台服務的收入減少幅度大於相關服務成本的減少幅度，因為(1)我們增加了向私家車車主提供的補貼，以激勵彼等在我們的平台上提供搭乘服務（扣除相應搭乘的相關收入後的部分入賬列作服務成本），(2)儘管收入減少，但我們繼續產生某些固定成本，如員工成本，及(3)我們支付更高的保險費以將順風車搭乘投保的保險範圍上限由同城出行的每人人民幣0.3百萬元及城際出行的每人人民幣0.8百萬元增加至同城出行每人人民幣0.6百萬元及城際出行每人人民幣1.0百萬元，自2021年9月1日起生效，因此，我們的保險成本從2021年的人民幣19.2百萬元下降至2022年的人民幣17.4百萬元，與同期的相關收入相比降幅較小。
- *提供智慧出租車服務*。於2021年，我們錄得提供出租車網約服務的毛利率為7.7%，而於2022年則錄得負毛利率為36.6%，主要是因為(1)如上所述，我們促成的出租車網約搭乘次數減少，導致我們提供智慧出租車服務產生的收入減少，(2)我們就智慧出租車服務產生若干固定運維成本，包括2022年的維護人員工資成本人民幣6.8百萬元及辦公相關成本人民幣3.0百萬元，該等成本與智慧出租車服務的交易量並無直接關係，及(3)我們根據智慧出租車服務助力的出租車搭乘總次數按比例將若干可變運維成本（主要包括基礎設施成本、安全成本及若干短信驗證碼及通知短信的服務費）分配至智慧出租車服務。該等智慧出租車服務包括我們尚未收取服務費的出租車

財務資料

搭乘服務（即我們已促成但未收取服務費的出租車網約搭乘以及我們通過*出租車打車助手*及*出租車智慧碼*助力的免費智慧出租車搭乘），因為此類乘車服務亦使用了相關短信服務、我們的基礎設施（如服務器、軟件及雲服務）及安全措施（如人臉識別、虛擬號碼及實名驗證），並產生相應成本。於2021年及2022年，我們通過智慧出租車服務助力的免費出租車搭乘總次數分別為123.1百萬次及112.6百萬次，佔我們通過智慧出租車服務助力的出租車搭乘總次數的比例由2021年的82.0%增至2022年的89.3%，主要是由於受COVID-19疫情區域性復發的影響，我們已促成且已收取服務費的出租車網約搭乘次數減少。

- *提供廣告及其他服務*。我們提供廣告及其他服務的毛利率由2021年的66.4%增至2022年的72.1%，主要是因為我們的程序化廣告服務的規模擴大，而程序化廣告服務相較我們的App內置廣告位直銷具有相對更高的毛利率。

其他收入

其他收入由2021年的人民幣8.4百萬元增加86.4%至2022年的人民幣15.6百萬元，主要由於銀行結餘及受限制現金增加導致利息收入增加。

其他收益

其他收益由2021年的人民幣2.4百萬元增加80.7%至2022年的人民幣4.4百萬元，主要是由於我們於2022年錄得匯兌收益，而於2021年受外匯匯率波動影響錄得匯兌虧損。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2021年的人民幣255.9百萬元減少8.2%至2022年的人民幣234.9百萬元，主要是由於COVID-19疫情在多地復發的影響導致出行需求減少而致使順風車乘客的用戶獎勵減少，部分被營銷及推廣開支增加所抵銷，此乃由於我們為提高品牌知名度及擴大用戶群而開展的營銷及品牌活動增多。

行政開支

我們的行政開支由2021年的人民幣26.8百萬元增加31.6%至2022年的人民幣35.3百萬元，主要是由於(1)與我們先前[編纂]計劃有關的專業服務費的增加，及(2)由於我們提高了員工的整體工資水平而導致員工開支增加。

研發開支

我們的研發開支由2021年的人民幣60.1百萬元增加48.1%至2022年的人民幣89.0百萬元，主要是由於我們提高了員工的整體工資水平而導致員工開支增加。

財務資料

以股份為基礎的付款開支

我們的以股份為基礎的付款開支由2021年的人民幣22.7百萬元增加31.2%至2022年的人民幣29.8百萬元，主要是因為我們在2022年授出額外以股份為基礎的獎勵。

預期信貸虧損模式下的減值虧損(扣除撥回)

我們於2021年在預期信貸虧損模式下的減值虧損(扣除撥回)為人民幣0.7百萬元及於2022年為人民幣1.2百萬元，主要是由於與廣告服務有關的貿易應收款項減值虧損增加。

優先股的公允價值變動

我們於2022年因優先股的公允價值變動確認虧損人民幣234.1百萬元，而於2021年則確認收益人民幣1,521.2百萬元，主要是由於自2022年12月中國政府戰略性地調整疫情防控政策並大力解除旨在控制COVID-19病毒傳播的限制性措施以來，行業復甦，本公司於截至2022年12月31日的估值上升。

融資成本

於2021年及2022年，我們的融資成本保持相對穩定，分別為人民幣0.3百萬元及人民幣0.2百萬元。

[編纂]

於2022年，我們就[編纂]錄得人民幣8.4百萬元的[編纂]，而2021年與我們過往[編纂]計劃有關的[編纂]為人民幣5.5百萬元。

除稅前(虧損)/利潤

由於上述原因，我們於2021年及2022年的除稅前利潤及除稅前虧損分別為人民幣1,791.3百萬元及人民幣185.5百萬元。

所得稅開支

於2021年，我們的所得稅開支為人民幣60.3百萬元，為(1)使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤及(2)一家中國附屬公司獲授予優惠稅項地位的稅率變動，導致遞延稅項資產撥回人民幣22.8百萬元。於2022年，我們的所得稅開支為人民幣2.1百萬元，即使用遞延稅項資產抵銷本年度利潤。

年內(虧損)/利潤

由於上述原因，我們於2022年確認虧損淨額人民幣187.6百萬元，而於2021年則確認利潤淨額人民幣1,731.0百萬元。

財務資料

經調整年內利潤淨額(非國際財務報告準則計量)

於2022年，我們錄得經調整利潤淨額(非國際財務報告準則計量)為人民幣84.7百萬元，經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)為14.9%，而於2021年則錄得經調整利潤淨額為人民幣238.0百萬元，經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)為30.5%。有關我們(虧損)/利潤淨額與經調整利潤淨額(非國際財務報告準則計量)的對賬，請參閱「主要損益項目的說明—非國際財務報告準則計量」。

主要資產負債表項目討論

下表載列截至所示日期我們的綜合資產負債表概要。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
非流動資產			
物業及設備	16,470	10,351	8,022
遞延稅項資產	106,649	104,502	84,635
使用權資產	1,244	5,466	5,184
其他非流動資產	53	1,193	516
非流動資產總值	124,416	121,512	98,357
流動資產			
貿易應收款項	34,714	20,096	11,890
預付款項、按金及其他應收款項	46,736	28,443	38,124
按公允價值計入損益的金融資產	220,308	150,740	352,834
受限制現金	289,144	277,775	386,632
銀行結餘及現金	486,299	663,230	685,522
流動資產總值	1,077,201	1,140,284	1,475,002
流動負債			
貿易及其他應付款項	531,670	511,349	622,225
租賃負債	563	4,548	2,565
合約負債	136	96	—
可轉換可贖回優先股	2,342,487	4,465,607	4,256,162
流動負債總額	2,874,856	4,981,600	4,880,952
流動負債淨額	(1,797,655)	(3,841,316)	(3,405,950)
資產總值減流動負債	(1,673,239)	(3,719,804)	(3,307,593)
非流動負債			
租賃負債	342	586	1,899
可轉換可贖回優先股	1,885,758	—	—
非流動負債總額	1,886,100	586	1,899
負債淨額	(3,559,339)	(3,720,390)	(3,309,492)
資本及儲備			
股本	224	224	212
儲備	(3,559,563)	(3,720,614)	(3,309,704)
權益總額	(3,559,339)	(3,720,390)	(3,309,492)

財務資料

物業及設備

我們的物業及設備主要包括傢俬及裝置及租賃物業裝修。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的物業及設備分別為人民幣16.5百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣8.0百萬元。下表載列我們截至所示日期物業及設備的組成部分。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
傢俬及裝置.....	15,846	10,245	7,530
租賃物業裝修.....	624	106	492
總計	16,470	10,351	8,022

我們的物業及設備於2021年12月31日至2023年12月31日有所減少，主要是由於與我們傢俬及裝置有關的折舊所致。

遞延稅項資產

我們的遞延稅項資產與資產及負債的稅基與其賬面值的可扣減暫時性差異有關，前提是該等差異及虧損很有可能用於抵銷未來應課稅利潤。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的遞延稅項資產分別為人民幣106.6百萬元、人民幣104.5百萬元及人民幣84.6百萬元，主要由於我們動用稅項虧損、已確認的額外稅項虧損及適用稅率的變動。

使用權資產

我們的使用權資產由租賃物業組成。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的使用權資產分別為人民幣1.2百萬元、人民幣5.5百萬元及人民幣5.2百萬元。於2021年12月31日至2022年12月31日，我們的使用權資產增加主要是由於續租所致。截至2023年12月31日，我們的使用權資產較2022年12月31日保持相對穩定。

貿易應收款項

我們的貿易應收款項指我們就廣告及其他服務應收公司客戶的款項，扣除信貸虧損撥備。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的貿易應收款項分別為人民幣34.7百萬元、人民幣20.1百萬元及人民幣11.9百萬元。於2021年12月31日至2022年12月31日，我們的貿易應收款項減少，主要是由於我們的廣告及其他服務業務量減少，原因是我們的公司客戶因多個地區的COVID-19疫情復發及相關經濟衰退而減少其廣告預算。截至2023年12月31日，我們的貿易應收款項進一步減少，主要是由於我們程序化廣告服務的擴張，該服務的信貸期比我們向企業客戶提供的其他廣告及其他服務相對較短。

財務資料

下表載列我們截至所示日期的貿易應收款項及信貸虧損撥備。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
貿易應收款項	40,016	26,439	16,813
減：信貸虧損撥備.....	(5,302)	(6,343)	(4,923)
貿易應收款項淨額.....	<u>34,714</u>	<u>20,096</u>	<u>11,890</u>

於往績記錄期間，我們一般向公司客戶授予30至120天的信貸期。我們力求對未結清貿易應收款項維持嚴格的控制，並設有信貸控制部門以盡量減低信貸風險。我們的高級管理層定期審閱我們的逾期結餘，並且我們的銷售及營銷人員會與我們的公司客戶緊密跟進付款狀態。下表載列我們截至所示日期基於我們廣告及其他服務之付款到期日期的貿易應收款項淨額的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
當期及逾期90天內	26,462	15,936	11,134
逾期91天至180天	4,272	3,547	445
逾期181天至365天	3,284	426	217
逾期超過365天	696	187	94
總計.....	<u>34,714</u>	<u>20,096</u>	<u>11,890</u>

我們參考經常性客戶的還款記錄及新客戶的當前逾期風險，使用撥備矩陣－應收賬款賬齡分析，根據共同信貸風險特徵釐定貿易應收款項的預期信貸虧損。我們使用應收賬款的歷史觀察違約率來估計撥備率，當中會考慮毋須過多成本或努力即可取得的合理及具支持性的前瞻性資料。於各報告期末，我們於考慮當時董事可獲得的前瞻性資料後，重新評估及更新歷史虧損率。就此而言，董事認為我們的信貸風險已顯著下降。

財務資料

截至2021年、2022年及2023年12月31日，在逾期的結餘中，我們的貿易應收款項結餘包括賬面總值分別為人民幣8.3百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣0.8百萬元的應收賬款，該等款項截至報告日期已逾期90天或以上。於往績記錄期間，少數公司客戶花費較長時間與我們結算結餘。然而，除我們明確識別為信貸減值的貿易應收款項外，概無發現超過往績記錄期間所應用損失率的重大損失。我們一直在積極與我們的企業客戶溝通，爭取結算並不斷取得進展。截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的貿易應收款項總額中約人民幣9.3百萬元或55.5%（或貿易應收款項淨額的78.5%）已結清。此外，截至2024年4月30日，我們截至2021年12月31日的貿易應收款項總額中約人民幣35.3百萬元或88.3%（或貿易應收款項淨額的超過100%）已結清，且我們截至2022年12月31日的貿易應收款項總額中約人民幣21.7百萬元或82.1%（或貿易應收款項淨額的超過100%）已結清。換言之，我們截至2021年及2022年12月31日的所有過往貿易收入（扣除信貸虧損撥備）已悉數收回。基於上文所述者，我們認為，逾期超過180天或逾期超過365天的貿易應收款項結餘不存在任何無法收回的問題，且並無作出相關撥備。

我們以相關期間貿易應收款項的期初及期末平均結餘除以同期提供廣告及其他服務產生的收入，再乘以該期間的天數計算貿易應收款項週轉天數。下表載列我們於所示年度貿易應收款項的週轉天數。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應收款項週轉天數	224	284	194

我們的貿易應收款項週轉天數由2021年的224天增加至2022年的284天，主要是由於在COVID-19疫情復發及相關經濟衰退的情況下，我們的公司客戶的廣告預算減少，導致提供廣告及其他服務所得收入減少。我們的貿易應收款項週轉天數由2022年的284天減少至2023年的194天，主要是由於我們程序化廣告服務的擴張，該服務的信貸期比我們向企業客戶提供的其他廣告及其他服務相對較短。

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的貿易應收款項中約人民幣9.3百萬元或55.5%已結清。

財務資料

預付款項、按金及其他應收款項

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的預付款項、按金及其他應收款項分別為人民幣46.7百萬元、人民幣28.4百萬元及人民幣38.1百萬元。下表載列我們截至所示日期預付款項、按金及其他應收款項的組成部分。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
應收支付平台款項.....	29,462	19,534	25,838
應收聚合平台款項.....	8,536	2,279	516
預付開支.....	6,118	4,037	4,530
發行成本 ⁽¹⁾	—	1,453	4,838
其他 ⁽²⁾	2,849	1,169	2,410
減：信貸虧損撥備.....	(229)	(29)	(9)
總計	46,736	28,443	38,124

(1) 截至2022年及2023年12月31日的發行成本指因[編纂]而產生的部分[編纂]，預計該部分將於發行新股時資本化。

(2) 主要包括按金、預付增值稅及其他應收款項。

預付款項、按金及其他應收款項由截至2021年12月31日的人民幣46.7百萬元下降至截至2022年12月31日的人民幣28.4百萬元，主要由於(1)我們促成的搭乘次數減少導致應收支付平台款項減少，及(2)由於2022年我們不再就我們的順風車平台服務與若干聚合平台合作導致應收聚合平台款項減少所致。預付款項、按金及其他應收款項由截至2022年12月31日的人民幣28.4百萬元增加至截至2023年12月31日的人民幣38.1百萬元，主要是由於(1)我們促成的搭乘次數增加導致應收支付平台款項增加，及(2)發行成本增加以及我們就[編纂]產生的[編纂]增加，部份被應收聚合平台款項減少所抵銷，因我們於2022年12月就我們的順風車平台服務以及於2022年12月及2023年2月就出租車網約服務終止與若干聚合平台的合作。

截至2024年4月30日，截至2023年12月31日應收支付平台款項已全部提取，且截至2023年12月31日應收聚合平台款項約人民幣0.4百萬元或85.9%已結清。

按公允價值計入損益的金融資產

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們按公允價值計入損益的金融資產分別為人民幣220.3百萬元、人民幣150.7百萬元及人民幣352.8百萬元，指我們自一間信譽良好的中國持牌商業銀行購買的理財產品。於往績記錄期間，我們購買開放式可贖回的理財產品，此等產品於2021年、2022年及2023年的年化加權平均回報率分別為2.49%、1.79%及2.06%。

財務資料

我們可能於未來使用盈餘現金繼續投資同類理財產品。[編纂]後，我們對按公允價值計入損益的金融資產的投資須遵守上市規則第十四章的規定。董事會及財務部門主要負責作出、履行及監管投資決定。於往績記錄期間，我們已實施以下投資及財政政策：

- 董事會負責整體規劃及審批理財產品投資。特別是，我們的高級財務主管及首席財務官姜震宇先生審閱由我們財務部基金專家提供的盈餘現金狀況及預算。高級財務主管獲授權審批金額少於人民幣5.0百萬元的理財產品投資。姜震宇先生獲授權審批金額為人民幣5.0百萬元至人民幣50.0百萬元的理財產品投資。金額超過人民幣50.0百萬元的理財產品投資須向創始人、董事長及首席執行官宋先生匯報並由其審批；
- 我們的財務部負責分析及研究理財產品投資，以及該等投資的長期日常管理；
- 倘我們有毋須用作短期營運資金目的之盈餘現金，則可用作理財產品投資；
- 我們主要投資於低風險、高流動性及有合理回報的短期理財產品；及
- 我們根據發行持牌商業銀行提供的風險評級評估相關金融工具的有關風險。

公允價值計量

我們就財務申報目的以公允價值計量金融工具。董事會已成立一個由首席財務官領導的估值委員會，釐定按公允價值計量的合適估值技術及輸入數據。

就財務申報目的而言，公允價值計量可根據公允價值計量所用輸入數據的可觀察程度及輸入數據對公允價值計量整體的重要性，分類為第一級、第二級或第三級，描述如下：

- 第一級輸入數據指實體於計量日期能夠取得的相同資產或負債在活躍市場的報價（未經調整）；
- 第二級輸入數據指除第一級所包含的報價外，相關資產或負債直接或間接可觀察的輸入數據；及
- 第三級輸入數據指相關資產或負債的不可觀察輸入數據。

財務資料

在估計公允價值時，我們採用可獲取的市場可觀察數據。當缺少第一級輸入數據時，我們委聘第三方合資格估值師進行估值。我們的估值委員會與合資格外部估值師密切合作以建立模型適用的估值技術及輸入數據。首席財務官每季向董事會匯報估值委員會的發現以解釋公允價值波動的成因。下表載列我們截至所示日期金融工具之公允價值。

	截至12月31日的公允價值			公允價值層級	估值技術及 主要輸入數據	重大不可觀察輸入數據
	2021年	2022年	2023年			
	(人民幣千元)					
按公允價值計入損益的 金融資產	220,308	150,740	352,834	第二級	貼現現金流量 ⁽¹⁾	不適用
可轉換可贖回優先股	4,228,245	4,465,607	4,256,162	第三級	貼現現金流量 ⁽²⁾	加權平均資本成本及長期 收入增長率；經計及管 理層經驗及對市場狀況 的了解。

(1) 未來現金流量乃根據理財產品的合約期估計及按反映交易對手信用風險的利率貼現。

(2) 貼現現金流量法用於根據適當的加權平均資本成本，取得來自於該被投資對象的擁有權的預計未來經濟利益的現值。

我們已使用貼現現金流量法釐定相關股份價值及採用權益分配法，根據第三方合資格估值師作出的估值報告，釐定優先股於發行日期及各報告期末的公允價值。有關用於釐定優先股公允價值的主要估值假設，請參閱「一 重大會計政策資料、估計及假設 — 金融工具 — 優先股」。

關於第三級工具的估值，董事已(1)審閱與工具有關的協議條款；(2)委聘第三方合資格估值師，向估值師提供必要財務及非財務數據，以供其評估我們的已執行估值程序，並與估值師討論相關假設；(3)審慎考慮所有數據，特別是那些與非市場相關的數據輸入，例如加權平均資本成本、收入預測和長期收入增長率，其均需要管理評估及估計；及(4)審閱估值師編製的估值報告。根據上述程序及所收到的專業意見，董事

財務資料

認為，對第三級工具進行的估值分析屬公平合理且本集團的財務報表乃經妥當編製。倘若任何估計及假設發生變化，則可能會導致第三級工具的公允價值發生變化。有關更多詳情，請參閱本文件附錄一的會計師報告附註4。

有關金融工具公允價值計量的詳情，特別是公允價值層級、估值技術及主要輸入數據（包括重大不可觀察輸入數據以及不可觀察輸入數據與公允價值的關係），披露於本文件附錄一會計師報告附註33。申報會計師已根據香港會計師公會頒佈的香港投資通函呈報聘用準則第200號「投資通函內就歷史財務資料出具的會計師報告」開展必要審核工作，以就本文件附錄一內我們於整個往績記錄期間的歷史財務資料發表意見。申報會計師對我們於整個往績記錄期的歷史財務資料的意見載於本文件附錄一。

關於第三級工具的估值，聯席保薦人已採取下列盡職調查程序：(1)與外部估值師就分類為公允價值計量第三層級的金融工具估值所用的假設及方法進行面談；(2)獲取並檢查外部估值師的資質，以確定其專業知識及行業經驗；(3)與本公司討論以了解分類為公允價值計量第三層級的金融工具估值的關鍵基礎及假設；(4)與申報會計師討論就此進行的審核程序；(5)審閱本文件附錄一會計師報告的相關附註及披露；及(6)取得及審閱有關本公司金融工具的相關認購協議。經考慮董事及申報會計師所作的工作以及聯席保薦人進行的相關盡職調查後，聯席保薦人並無注意到任何事項會導致其質疑外部估值師對分類為公允價值計量第三層級的金融工具進行的估值。

銀行結餘及現金

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的銀行結餘及現金分別為人民幣486.3百萬元、人民幣663.2百萬元及人民幣685.5百萬元。

受限制現金

受限制現金指在持牌商業銀行託管的銀行賬戶中持有的應付用戶款項及用戶賬戶結餘。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的受限制現金分別為人民幣289.1百萬元、人民幣277.8百萬元及人民幣386.6百萬元。

財務資料

貿易及其他應付款項

截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的貿易及其他應付款項分別為人民幣531.7百萬元、人民幣511.3百萬元及人民幣622.2百萬元。下表載列我們截至所示日期貿易及其他應付款項的組成部分。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
應付用戶款項	480,455	442,045	538,256
應付薪酬	20,453	28,351	30,845
貿易應付款項	10,389	8,315	22,882
其他應付稅項	7,166	5,748	6,739
應計開支	6,442	11,210	6,964
應計[編纂].....	1,945	9,377	9,309
應計發行成本	—	1,302	1,178
其他應付款項 ⁽¹⁾	4,820	5,001	6,052
總計	531,670	511,349	622,225

- (1) 主要包括應付營銷及推廣服務提供商、外包客服人員和第三方諮詢人員的款項以及預扣個人社會保險和住房公積金繳款。

應付用戶款項主要指我們平台上私家車車主及出租車司機用戶賬號內的未提取結餘，包括(1)由持牌商業銀行託管的於銀行賬戶持有的應付用戶款項及用戶賬戶餘額（在我們的資產負債表中記錄為受限制現金）及(2)我們開始使用由商業銀行託管的銀行賬戶之前產生的其他用戶賬戶餘額。我們於2020年11月9日啟用該託管銀行賬戶後，自乘客收取及應付司機的所有款項會存放於一個由商業銀行託管的賬戶並與本集團的其他資金分開管理。有關我們使用託管銀行賬戶前的用戶資金管理的過往做法及相關風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們可能被視為在並無支付業務許可證的情況下作為非金融機構進行支付服務」。私家車車主和出租車司機可每日申請提取款項。請參閱「業務－我們提供的服務－順風車平台－定價及付款結算」及「業務－我們提供的服務－智慧出租車服務－出租車網約－定價及付款結算」。應付用戶款項亦包括截至報告日期尚未提取的順風車乘客的賬戶結餘，其主要指來自順風車乘客的已於隨後打折或取消之搭乘產生的全部或部分預付款項退款。該等應付用戶款項可用於未來出行或由順風車乘客提取。未動用結餘於資產負債表日期錄作流動負債，並計入貿易及其他應付款項。下表載列我們截至所示日期的未償還應付用戶款項明細。

財務資料

	截至12月31日					
	2021年		2022年		2023年	
	總金額	每名用戶 ⁽¹⁾	總金額	每名用戶 ⁽¹⁾	總金額	每名用戶 ⁽¹⁾
(人民幣千元)	(人民幣元)	(人民幣千元)	(人民幣元)	(人民幣千元)	(人民幣元)	
應付不擔任順風車乘客的						
私家車車主款項.....	183,298	98.8	183,411	92.9	255,815	109.9
應付亦擔任順風車乘客的						
私家車車主款項.....	173,262	129.0	152,119	118.7	179,635	131.0
應付出租車司機款項.....	21,564	68.4	16,029	52.9	12,888	43.5
應付順風車乘客款項.....	102,331	24.8	90,486	24.0	89,918	25.3
總計.....	480,455	—	442,045	—	538,256	—

(1) 應付每名用戶款項乃根據截至相關日期應付私家車車主／出租車司機／順風車乘客各自的未償還總額，除以截至相同相關日期擁有正賬戶結餘的私家車車主／出租車司機／順風車乘客各自的總數計算。

下表載列截至所示日期每位用戶結餘範圍的分佈情況（以佔用戶賬戶總數的百分比列示）。

	截至12月31日佔用戶賬戶總數的百分比		
	2021年	2022年	2023年
各用戶賬戶結餘範圍			
不擔任順風車乘客的私家車車主			
不超過人民幣10元.....	30.0%	32.9%	31.3%
人民幣10元以上			
且不超過人民幣50元.....	29.2%	28.5%	26.8%
人民幣50元以上			
且不超過人民幣100元.....	17.1%	16.3%	16.4%
超過人民幣100元.....	23.7%	22.3%	25.5%
亦擔任順風車乘客的私家車車主			
不超過人民幣10元.....	25.0%	27.1%	26.4%
人民幣10元以上			
且不超過人民幣50元.....	28.4%	28.9%	28.1%
人民幣50元以上			
且不超過人民幣100元.....	17.6%	17.2%	17.0%
超過人民幣100元.....	29.0%	26.8%	28.5%
出租車司機			
不超過人民幣10元.....	43.0%	47.4%	50.9%
人民幣10元以上			
且不超過人民幣50元.....	32.3%	32.8%	32.2%
人民幣50元以上			
且不超過人民幣100元.....	10.6%	9.3%	8.5%
超過人民幣100元.....	14.1%	10.5%	8.4%

財務資料

	截至12月31日佔用戶賬戶總數的百分比		
	2021年	2022年	2023年
順風車乘客			
不超過人民幣10元.....	59.5%	58.6%	58.3%
人民幣10元以上			
且不超過人民幣50元.....	29.0%	29.6%	29.9%
人民幣50元以上			
且不超過人民幣100元.....	7.5%	7.8%	7.8%
超過人民幣100元.....	4.0%	4.0%	4.0%

截至2022年12月31日，由於用戶提現所致，我們的應付用戶款項由截至2021年12月31日的人民幣480.5百萬元減少至人民幣442.0百萬元。截至2023年12月31日，我們的應付用戶款項隨著我們用戶群的擴大及我們促成的搭乘次數的增加而增加至人民幣538.3百萬元。儘管我們設有提取賬戶結餘的政策，但我們於往績記錄期間錄得相對較大的應付用戶款項，主要因為(1)我們的用戶群於往績記錄期間增加；(2)鑒於私家車車主賺取的車費並非其主要收入來源，因此可能不會如預期般頻繁地從其賬戶中提取資金；(3)順風車乘客及亦擔任順風車乘客的私家車車主可能保留其賬戶結餘，用於支付未來在我們的平台上要求的搭乘；(4)我們提供補貼（部分以獎勵的形式）以鼓勵私家車車主及出租車司機使用我們的平台，其乃按用戶提取前的應付用戶款項入賬；及(5)由於COVID-19疫情影響，部分用戶變得不活躍，並在我們的平台上留下彼等的賬戶結餘。從人均角度而言，應付順風車乘客款項於往績記錄期間整體保持穩定，而應付私家車車主及出租車司機款項截至2021年及2022年12月31日整體下降。截至2023年12月31日，人均應付私家車車主款項隨著我們用戶群的擴大及我們促成的搭乘次數的增加而增加。

我們擁有充足的資本及銀行融資來維持營運所需的足夠現金流量水平，以應對相關用戶可能提取大量應付款項，此乃考慮到(1)截至2023年12月31日，我們的銀行結餘及現金為人民幣685.5百萬元，該等款項具有高度流動性並可隨時動用；(2)截至同日我們的受限制現金為人民幣386.6百萬元，指持牌商業銀行託管的銀行賬戶持有的應付用戶款項及用戶賬戶結餘，可用於向用戶還款；及(3)截至同日我們按公允價值計入損益的金融資產為人民幣352.8百萬元，主要指我們自中國一家信譽良好的持牌商業銀行購買的短期理財產品，該等理財產品具有較高流動性，無固定期限並可隨時提取。

財務資料

下表載列截至所示日期基於發生日期的應付用戶款項賬齡分析。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
15天內.....	92,830	53,412	95,990
16天至30天.....	29,795	21,793	31,807
31天至60天.....	32,303	24,616	35,614
61天至90天.....	26,724	24,639	27,230
91天至180天.....	44,909	48,263	53,463
181天至360天.....	52,424	39,065	59,603
361天至720天.....	78,652	57,737	40,967
720天以上.....	122,818	172,520	193,582
總計.....	480,455	442,045	538,256

截至2023年12月31日，我們賬齡超過90天的應付用戶款項為人民幣347.6百萬元（或約64.6%），乃主要由於(1)鑒於私家車車主賺取的車費並非其主要收入來源，而且大多數用戶賬戶的餘額不超過人民幣10元，因此可能不會如預期般頻繁地從其賬戶中提取資金，(2)於往績記錄期間，尤其是於COVID-19疫情爆發期間，若干乘客在較長時間內處於非活躍狀態，並將其賬戶結餘留在我們的平台上所致，及(3)截至2023年12月31日，隨著用戶群的擴大以及我們促成的乘車次數的增加，我們錄得相對較大的應付用戶款項，且我們的用戶傾向於保留其賬戶結餘，用於支付未來在我們的平台上的搭乘。

應付用戶款項為用戶收取我們欠付用戶款項的合約權利而產生的金融負債。該等合約權利僅於向用戶支付款項時到期。國際財務報告準則第9號金融工具規定，當且僅當金融負債被解除時（即合約中規定的義務被解除或取消或屆滿時），實體應從其財務狀況表中將金融負債（或金融負債的一部分）剔除。因此，本公司在用戶收取有關款項前不會剔除應付用戶款項結餘（包括長期逾期結餘）。因此，不活躍用戶的賬戶結餘將繼續累積，導致應付用戶的賬齡增加。儘管截至2023年12月31日，我們錄得應付賬齡超過720天的用戶款項人民幣193.6百萬元，但賬齡超過720天的未償還餘額賬戶的每位用戶的金額僅為人民幣31.9元。

財務資料

下表載列截至所示日期基於發生日期應付各類用戶款項的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
應付不擔任順風車乘客的			
私家車車主款項.....	183,298	183,411	255,815
15天內.....	43,220	29,562	56,922
16天至30天.....	14,795	11,911	19,472
31天至60天.....	15,355	12,941	21,024
61天至90天.....	12,758	13,519	16,038
91天至180天.....	19,507	25,164	30,298
181天至360天.....	21,229	19,643	33,497
361天至720天.....	23,769	23,865	21,030
720天以上.....	32,665	46,806	57,534
應付亦擔任順風車乘客的			
私家車車主款項.....	173,262	152,119	179,635
15天內.....	30,320	14,868	27,273
16天至30天.....	12,206	7,808	11,411
31天至60天.....	14,451	9,792	13,458
61天至90天.....	12,291	9,811	10,323
91天至180天.....	21,709	20,324	21,412
181天至360天.....	24,000	17,030	23,717
361天至720天.....	27,536	26,497	16,692
720天以上.....	30,749	45,989	55,349
應付出租車司機款項.....	21,564	16,029	12,888
15天內.....	8,513	3,141	1,955
16天至30天.....	2,548	1,881	830
31天至60天.....	2,080	1,580	950
61天至90天.....	1,134	942	644
91天至180天.....	1,645	1,565	1,095
181天至360天.....	1,186	1,354	1,085
361天至720天.....	1,571	1,543	1,248
720天以上.....	2,887	4,023	5,081
應付順風車乘客款項.....	102,331	90,486	89,918
15天內.....	10,777	5,841	9,840
16天至30天.....	246	193	94
31天至60天.....	417	303	182
61天至90天.....	541	367	225
91天至180天.....	2,048	1,210	658
181天至360天.....	6,009	1,038	1,304
361天至720天.....	25,776	5,832	1,997
720天以上.....	56,517	75,702	75,618
總計.....	480,455	442,045	538,256

財務資料

截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的應付用戶款項中約人民幣214.9百萬元或39.9%已結清。下表載列截至2024年4月30日按用戶類別劃分的應付用戶款項的後續結算明細。

	截至2024年 4月30日的 結算金額	佔截至2023年 12月31日的 結餘的百分比
	(人民幣千元)	(%)
應付不擔任順風車乘客的私家車車主款項 . . .	123,013	48.1
15天內	52,913	93.0
16天至30天	15,797	81.1
31天至60天	14,562	69.3
61天至90天	9,261	57.7
91天至180天	14,003	46.2
181天至360天	10,802	32.2
361天至720天	3,514	16.7
720天以上	2,161	3.8
應付亦擔任順風車乘客的私家車車主款項 . . .	75,730	42.2
15天內	24,714	90.6
16天至30天	9,189	80.5
31天至60天	9,458	70.3
61天至90天	6,231	60.4
91天至180天	26,138	22.3
181天至360天	8,538	36.0
361天至720天	3,494	20.9
720天以上	3,653	6.6
應付出租車司機款項	4,923	38.2
15天內	1,835	93.9
16天至30天	718	86.5
31天至60天	734	77.3
61天至90天	427	66.3
91天至180天	590	53.9
181天至360天	399	36.8
361天至720天	136	10.9
720天以上	84	1.7

財務資料

	截至2024年 4月30日的 結算金額	佔截至2023年 12月31日的 結餘的百分比
	(人民幣千元)	(%)
應付順風車乘客款項	11,264	12.5
15天內	9,768	99.3
16天至30天.....	37	39.4
31天至60天.....	61	33.5
61天至90天.....	64	28.4
91天至180天.....	124	18.8
181天至360天.....	161	12.3
361天至720天.....	95	4.8
720天以上.....	954	1.3
總計	214,930	39.9

截至2021年、2022年及2023年12月31日，應付薪酬增加，主要由於我們的僱員人數增加與我們的業務擴充相一致。

我們的貿易應付款項主要指就運維服務（如雲服務）、安全服務、外包廣告服務及我們促成的順風車搭乘的保險服務而應付供貨商的費用。我們的貿易應付款項由截至2021年12月31日的人民幣10.4百萬元下降至截至2022年12月31日的人民幣8.3百萬元，主要由於維持在信貸期內的應付費用減少。截至2023年12月31日，我們的貿易應付款項增加至人民幣22.9百萬元，主要是由於(1)隨著我們的業務增長，我們對運維雲服務以及保險服務的需求不斷增加，及(2)我們就順風車平台服務與一家聚合平台進行新合作相關的貿易應付款項，導致應付供應商的費用增加。

下表載列我們截至所示日期基於發票日期的貿易應付款項的賬齡分析。

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
	(人民幣千元)		
90天內	10,383	6,514	21,716
91天至180天	6	1,648	1,153
181天至一年	—	153	10
一至兩年	—	—	3
總計.....	10,389	8,315	22,882

我們的供貨商通常授予我們最多90天的平均信貸期。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的大部分貿易應付款項的賬齡均在到期日後90天內。

財務資料

下表載列我們於所示年度貿易應付款項的週轉天數。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
貿易應付款項週轉天數 ⁽¹⁾	25	24	27

(1) 貿易應付款項週轉天數乃按相關期間貿易應付款項的期初及期末平均結餘除以同期的服務成本，再乘以360計算。

我們的貿易應付款項週轉天數由2022年的24天增加至2023年的27天，主要是由於我們貿易應付款項的增幅超過了服務成本的增幅，原因為(1)隨著業務增長，我們對運維雲服務及保險服務的需求不斷增長及(2)就我們的順風車平台服務向我們新合作的聚合平台支付的應付貿易款項增加。截至2024年4月30日，我們截至2023年12月31日的貿易應付款項中約人民幣22.4百萬元或97.8%已結清。

流動資金及資本資源

流動資金及營運資金來源

我們的現金主要用於為我們的營運資金需求及其他經常性開支提供資金。於往績記錄期間，我們主要通過營運活動所產生現金及來自股東的注資為我們的業務融資。展望未來，我們相信我們的流動資金需求可通過結合營運活動所產生現金流量、銀行借款、[編纂][編纂]及不時由資本市場籌集的其他資金予以滿足。我們擬繼續以營運所產生的現金、銀行貸款及其他借款、[編纂][編纂]及不時由資本市場籌集的其他資金為我們的營運資金融資。截至2021年、2022年及2023年12月31日，我們的銀行結餘及現金分別為人民幣486.3百萬元、人民幣663.2百萬元及人民幣685.5百萬元。我們將密切監察營運資金水平、盡職審閱未來現金流量需求及(如需要)調整我們的營運及擴充計劃，以確保我們維持充足營運資金支持業務運作。

考慮到現時我們可獲得的財務資源，包括銀行結餘和現金、預期的營運現金流和其他借款以及[編纂][編纂]，董事認為，我們有足夠的營運資金以滿足我們現時及自本文件日期起計未來12個月的預期現金需求。聯席保薦人並無注意到任何重大事項，致使聯席保薦人對董事的上述觀點產生疑問。

財務資料

現金流量

下表載列我們於所示年度綜合現金流量表的概要。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
		(人民幣千元)	
營運資金變動前的經營現金流量.....	299,115	73,001	207,965
營運資金變動	(169,053)	21,091	5,942
已收取利息	5,350	13,299	16,313
經營活動所得現金淨額	135,412	107,391	230,220
投資活動(所用)／所得現金淨額	(100,346)	72,662	(197,707)
融資活動所用現金淨額	(67,209)	(3,515)	(10,250)
現金及現金等價物(減少)／增加 淨額	(32,143)	176,538	22,263
年初現金及現金等價物	520,309	486,299	663,230
外匯匯率變動的影響	(1,867)	393	29
年末現金及現金等價物， 指銀行結餘及現金	486,299	663,230	685,522

經營活動所得現金淨額

於2023年，經營活動所得現金淨額為人民幣230.2百萬元，主要是由於稅前利潤人民幣320.3百萬元加已收利息人民幣16.3百萬元，乃就以下各項作出調整：(1)若干非現金及非經營性項目，主要包括優先股的公允價值變動人民幣209.3百萬元(由於股市長期低迷，本公司截至2023年12月31日的估值下降)及以股份為基礎的付款開支人民幣110.4百萬元，(2)對經營活動所得現金流量產生正面影響的營運資金的變動，主要包括其他應付款項及應計開支增加人民幣95.6百萬元(因外包服務增加及營銷力度加大)，及貿易應付款項增加人民幣14.6百萬元(主要因我們對運維雲服務以及保險服務的需求不斷增長以及我們新合作的聚合平台導致應付供應商的費用增加)，及(3)部分被對經營活動所得現金流量產生負面影響的營運資金的變動所抵銷，主要包括受限制現金增加人民幣108.9百萬元(因我們促成的搭乘次數增加)。

財務資料

於2022年，經營活動所得現金淨額為人民幣107.4百萬元，主要是由於稅前虧損人民幣185.5百萬元加已收利息人民幣13.3百萬元，乃就以下各項作出調整：(1)若干非現金及非經營性項目，主要包括優先股的公允價值變動人民幣234.1百萬元（因自2022年12月中國政府戰略性地調整疫情防控政策並大力解除旨在控制COVID-19病毒傳播的限制性措施以來，行業復甦，本公司於截至2022年12月31日的估值上升）及以股份為基礎的付款開支人民幣29.8百萬元；(2)營運資金變動對經營活動所得現金流量產生正面影響，主要包括預付款項、按金及其他應收款項減少人民幣18.5百萬元，主要由於應收支付平台款項減少，而貿易應收款項減少人民幣13.4百萬元，主要由於我們就廣告及其他服務結算應收公司客戶款項；及(3)部分被營運資金變動對經營活動所得現金流量產生的負面影響所抵銷，主要包括由於我們的用戶從其賬戶餘額中提取資金而導致其他應付款項及應計開支減少人民幣18.5百萬元。

於2021年，經營活動所得現金淨額為人民幣135.4百萬元，主要是由於稅前利潤人民幣1,791.3百萬元加已收利息人民幣5.4百萬元，乃就以下各項作出調整：(1)若干非現金及非經營性項目，主要包括優先股的公允價值變動人民幣1,521.2百萬元（因受COVID-19疫情的影響，股票市場低迷，本公司於截至2021年12月31日的估值下降）及以股份為基礎的付款開支人民幣22.7百萬元，及(2)對經營活動產生的現金流量產生負面影響的營運資金變動，主要包括其他應付款項及應計開支由於我們的用戶從其賬戶餘額中提取資金而減少人民幣114.9百萬元，以及受限制現金增加人民幣51.2百萬元，指將支付予持牌商業銀行託管的用戶的賬戶結餘。

投資活動(所用)／所得現金淨額

於2023年，投資活動所用現金淨額為人民幣197.7百萬元，主要由於購買按公允價值計入損益的金融資產人民幣195.0百萬元。

於2022年，投資活動所得現金淨額為人民幣72.7百萬元，主要是由於出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣874.6百萬元，部分被購買按公允價值計入損益的金融資產人民幣800.0百萬元所抵銷。

於2021年，投資活動所用現金淨額為人民幣100.3百萬元，主要由於購買按公允價值計入損益的金融資產人民幣640.0百萬元，部分被出售按公允價值計入損益的金融資產所得款項人民幣545.6百萬元所抵銷。

財務資料

融資活動所用現金淨額

於2023年，融資活動所用現金淨額為人民幣10.3百萬元，主要包括償還租賃負債人民幣6.5百萬元及支付發行成本人民幣3.5百萬元。

於2022年，融資活動所用現金淨額為人民幣3.5百萬元，主要包括償還租賃負債人民幣3.1百萬元。

於2021年，融資活動所用現金淨額為人民幣67.2百萬元，主要包括回購股票人民幣61.6百萬元及償還租賃負債人民幣4.2百萬元。

流動資產及流動負債

下表載列我們於所示日期的流動資產及負債。

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	4月30日
	(人民幣千元)			(未經審核)
流動資產				
貿易應收款項	34,714	20,096	11,890	6,832
預付款項、按金及其他應收款項	46,736	28,443	38,124	46,561
按公允價值計入損益的金融資產	220,308	150,740	352,834	50,178
銀行結餘及現金	486,299	663,230	685,522	1,045,561
受限制現金	289,144	277,775	386,632	423,350
流動資產總值	1,077,201	1,140,284	1,475,002	1,572,482
流動負債				
貿易及其他應付款項	531,670	511,349	622,225	642,909
租賃負債	563	4,548	2,565	5,771
合約負債	136	96	—	1,200
可轉換可贖回優先股	2,342,487	4,465,607	4,256,162	4,084,752
流動負債總額	2,874,856	4,981,600	4,880,952	4,734,632
流動負債淨額	(1,797,655)	(3,841,316)	(3,405,950)	(3,162,150)

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年4月30日，我們的流動負債淨額分別為人民幣1,797.7百萬元、人民幣3,841.3百萬元、人民幣3,406.0百萬元及人民幣3,162.2百萬元。我們的流動負債淨額由截至2021年12月31日的人民幣1,797.7百萬元增至截至2022年12月31日的人民幣3,841.3百萬元，主要是由於優先股的即期部分因贖回日期自資產負債表日期起計少於一年的優先股的公允價值根據國際財務報告準則入賬列作流動負債而有所增加。截至2023年12月31日，我們的流動負債淨額減少至人民幣3,406.0百萬元，主要由於(1)按公允價值計入損益的金融資產增加，該等資產為我們自中國一家信譽良好的持牌商業銀行購買的理財產品，及(2)優先股的即期部分減少。

財務資料

截至2024年4月30日，我們的流動負債淨額減少至人民幣3,162.2百萬元。這同樣是入賬列作流動負債的可轉換可贖回優先股減少所致。所有優先股將於[編纂]完成後自動轉換為普通股，無需支付額外代價，因此，我們預期於[編纂]後錄得流動資產淨值。

資本開支及承擔

資本開支

於往績記錄期間，我們於2021年、2022年及2023年的資本開支分別為人民幣5.9百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣2.2百萬元，主要包括購置物業、廠房及設備、無形資產及辦公室裝修開支。

資本承擔

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無任何資本承擔。

債務

下表載列截至所示日期我們債務的明細。

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	4月30日
				(未經審核)
		(人民幣千元)		
租賃負債.....	905	5,134	4,464	13,842
可轉換可贖回優先股.....	4,228,245	4,465,607	4,256,162	4,084,752
總計.....	4,229,150	4,470,741	4,260,626	4,098,594

董事確認，截至最後實際可行日期，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無就任何未償還債務訂立任何重大契諾，亦無違反任何契諾。董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團在取得銀行貸款及其他借款方面並無遇到任何困難、亦無拖欠支付銀行貸款及其他借款或違反契諾。

借款

截至2024年4月30日（即本債務聲明的最後實際可行日期），我們並無任何銀行貸款或未動用銀行融資。

財務資料

租賃負債

下表載列我們截至所示日期的租賃負債明細。

	截至12月31日			截至2024年
	2021年	2022年	2023年	4月30日
	(人民幣千元)			(未經審核)
租賃負債				
非即期部分	342	586	1,899	8,071
即期部分	563	4,548	2,565	5,771

除上文所披露者外，截至2024年4月30日，我們並無任何銀行貸款或其他借款，或任何其他已發行及尚未償還或同意發行的借貸資本、銀行透支、借款或類似債務、承兌負債（一般貿易票據除外）或承兌信貸、債權證、按揭、押記、租購、擔保或其他重大或然負債。董事確認，我們的債務自2024年4月30日以來並無任何重大變動。

可轉換可贖回優先股

截至2021年、2022年及2023年12月31日以及2024年4月30日，優先股的公允價值分別為人民幣4,228.2百萬元、人民幣4,465.6百萬元、人民幣4,256.2百萬元及人民幣4,098.6百萬元。有關更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。

我們使用貼現現金流量法釐定相關股份價值及採用權益分配法釐定優先股於發行日期及各報告期末的公允價值。有關於釐定優先股公允價值的主要估值假設，請參閱「一重大會計政策資料、估計及假設－金融工具－優先股」。

或然負債

截至最後實際可行日期，我們並無任何重大或然負債、擔保或任何針對本集團任何成員公司的待決或面臨的重大訴訟或申索。

資產負債表外承擔及安排

截至最後實際可行日期，我們並無訂立任何資產負債表外交易。

財務資料

[編纂]

我們預期就[編纂]產生合共約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）的[編纂]，佔[編纂][編纂]約[編纂]%（假設[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數，並假設[編纂]未獲行使），包括(1)[編纂]相關費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），及(2)非[編纂]相關開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），其中包括(i)法律顧問及會計師的費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元），及(ii)其他費用及開支約人民幣[編纂]百萬元（[編纂]百萬港元）。截至2023年12月31日，在預期[編纂]中，我們產生約人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元於我們的綜合損益表中扣除，而直接歸屬於發行股份的餘下金額約人民幣[編纂]百萬元將於[編纂]完成後自權益中扣除。我們預期[編纂]完成後將進一步產生[編纂]約人民幣[編纂]百萬元，其中約人民幣[編纂]百萬元預期將於我們的綜合損益表中扣除，而約人民幣[編纂]百萬元預期將自權益中扣除。上述[編纂]為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考。實際金額可能與此估計不同。

主要財務比率

下表載列我們截至所示日期及於所示年度的若干主要財務比率。

	截至12月31日止年度		
	2021年	2022年	2023年
盈利比率			
毛利率 ⁽¹⁾	80.9%	75.1%	74.3%
經調整淨利潤率（非國際財務			
報告準則計量） ⁽²⁾	30.5%	14.9%	27.7%

(1) 毛利率乃按年內毛利除以相關年內收入再乘以100.0%計算。

(2) 經調整淨利潤率（非國際財務報告準則計量）乃按相關年內的經調整利潤淨額除以收入再乘以100.0%計算。請參閱「— 主要損益項目的說明 — 非國際財務報告準則計量」。

財務資料

	截至12月31日		
	2021年	2022年	2023年
流動性比率			
流動比率 ⁽¹⁾	0.4	0.2	0.3

(1) 流動比率乃按截至年末的流動資產除以流動負債計算。

主要財務比率分析

毛利率及經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)

有關影響我們於往績記錄期間的毛利率及經調整淨利潤率(非國際財務報告準則計量)的因素之討論，請參閱「—經營業績的年度對比」。

流動比率

我們的流動比率由截至2021年12月31日的0.4下降至截至2022年12月31日的0.2，主要由於贖回日期自資產負債表日期起計少於一年的優先股的公允價值入賬列作流動負債導致優先股的即期部分增加。截至2023年12月31日，我們的流動比率保持相對穩定在0.3。

關聯方交易

我們可能不時與關聯方訂立交易。有關我們於往績記錄期間的關聯方交易的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註36。董事認為，本文件附錄一會計師報告附註36所載各項關聯方交易乃按公平基準進行，不會扭曲我們的往績記錄業績或使我們的歷史業績無法反映未來表現。

有關市場風險的定性及定量披露

我們的主要金融工具包括貿易及其他應收款項、按公允價值計入損益的金融資產、應收及應付關聯方款項、銀行結餘及現金、貿易及其他應付款項、優先股及租賃負債。有關該等金融工具的詳情於其各自的附註披露。與該等金融工具有關的風險包括貨幣風險、利率風險、價格風險、信貸風險及流動資金風險。董事管理及監察該等風險以確保已及時及有效實施適當的措施。

財務資料

貨幣風險

我們若干附屬公司均有進行外幣融資活動，導致我們須承受外幣風險。下述敏感度分析基於外幣匯率風險釐定，僅涉及以外幣計值的未償還貨幣項目，並於期末就外幣匯率變動5%調整有關換算。向主要管理人員內部匯報外幣匯率風險時使用的5%的增減，指董事對外幣匯率的可能合理變動作出的評估。倘人民幣兌外幣升值或貶值5%，而所有其他變量保持不變，我們於2021年、2022年及2023年的除稅後利潤將分別減少或增加人民幣212,000元、人民幣196,000元及人民幣45,000元。此乃主要由於我們截至2021年、2022年及2023年12月31日的外幣銀行結餘風險所致。

利率風險

我們面臨與來自關聯方的固定利率借款及租賃負債有關的公允價值利率風險。我們亦面臨與可變利率銀行結餘有關的現金流量利率風險。我們的現金流量利率風險主要集中於銀行結餘利率的波動。我們通過評估基於利率水平及前景釐定的任何利率變動所產生的潛在影響管理利率風險。

董事認為，由於市場利率變動合理，相應年度的損益影響並不重大。

價格風險

我們因投資於以按公允價值計入損益方式計量的理財產品及優先股而面臨其他價格風險。我們認為我們投資於理財產品的其他價格風險有限，原因為該等產品於短期內到期。

信貸風險

信貸風險指我們的交易對手違反其合約義務而給我們造成財務損失的風險。我們的信貸風險主要來自貿易應收款項、銀行結餘、其他應收款項及理財產品。我們並無持有任何抵押品或其他信貸增強措施以涵蓋與金融資產有關的信貸風險。

流動資金風險

為管理流動資金風險，我們監控並維持管理層認為足夠的現金及現金等價物水平，以為我們營運提供資金及減輕現金流量波動的影響。管理層監控預測及實際現金流量，並匹配金融資產及負債的到期情況。有關更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註32。

財務資料

股息政策

於往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。根據我們於[●]採納的股息政策、組織章程細則及適用法律法規，派付股息的決定將由董事酌情決定，並將取決於(其中包括)財務業績、現金流量、業務狀況及策略、未來營運及盈利、資本需求及開支計劃、任何派付股息限制以及董事認為相關的其他因素。我們並無預定的派息比率。我們將繼續根據我們的財務狀況及當前經濟環境重新評估我們的股息政策。

誠如我們的開曼法律顧問告知，我們為一家根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，據此，累計虧損的財務狀況並不禁止我們向股東宣派及派付股息，因為不論我們的盈利能力如何，我們仍然可自股份溢價賬宣派及派付股息，惟本公司須符合開曼公司法所載的償付能力測試。

可供分派儲備

截至2023年12月31日，我們並無可向股東分派的儲備。

根據上市規則第十三章規定作出的披露

董事已確認，截至最後實際可行日期，倘我們須遵守上市規則第十三章第13.13至13.19條的規定，則並無任何情況導致須遵守上市規則第13.13至13.19條項下的披露規定。

COVID-19疫情及對我們業務的影響

自COVID-19疫情爆發以來，全球已實施一系列防控措施以遏制該病毒。為遏制COVID-19疫情的傳播而採取的限制措施(如關閉工作場所及限制出行)對COVID-19疫情期間的順風車及出租車服務需求及供應造成了不利影響。因此，中國的順風車及出租車行業受到負面影響，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況產生不利影響。於2022年12月，中國各級政府戰略性地調整疫情防控政策並大幅取消旨在控制COVID-19病毒傳播的限制性措施。因此，出行服務的需求及供應已逐步回升。

董事已就COVID-19疫情對我們運營的影響進行了全面審查，並確認儘管COVID-19疫情於往績記錄期間對我們的業務造成不利影響，但截至本文件日期，考慮到市場及我們業務的復甦，疫情對本集團業務運營的影響為暫時性。

財務資料

對我們業務的影響

於往績記錄期間，我們的業務運營受到多個地區COVID-19疫情復發以及相應的政府防控措施的不利影響。例如，於2021年及2022年，我們分別促成約129.7百萬次及94.2百萬次的順風車搭乘服務。此外，於2021年至2022年，我們促成的出租車網約搭乘次數及相應的交易總額普遍下降，主要是由於COVID-19疫情對中國出租車行業的不利影響及COVID-19疫情在我們提供出租車網約服務的多個地區復發。

我們的業務量已於2023年恢復至COVID-19疫情之前的水平。例如，於2023年，我們促成了約130.3百萬次順風車搭乘，比2022年我們促成的順風車搭乘約94.2百萬次增加38.3%。此外，於2023年，我們的順風車平台產生的交易總額達到約人民幣86億元，較2022年的交易總額約人民幣61億元增長42.5%。長遠來看，根據弗若斯特沙利文報告，具備先進技術及良好市場認可度的成熟順風車平台及出租車網約平台能夠迅速應對不斷變化的需求，最大限度地提高用戶滿意度和信任度，推動行業復甦，並鞏固其在後COVID疫情時代的市場地位。截至2023年12月31日，我們已在366個城市提供順風車平台服務，且截至最後實際可行日期，我們已向85個城市的出租車司機收取服務費。展望未來，我們將繼續利用我們平台的網絡效應，通過優化我們的服務及改善用戶體驗來擴大我們的用戶群。請參閱「概要－最新業務發展」及「未來計劃及[編纂]」。

對我們營運的影響

按照地方政府的政策，我們的辦公室自2022年7月中旬起已恢復營業。作為一家科技公司，我們的所有核心職能均可遠程執行。在我們的遠程辦公安排下，我們的僱員可在家中使用計算機執行任務，並通過電話會議及其他實時通訊方式相互通信。截至最後實際可行日期，我們的業務營運並未遭受任何重大中斷。

對我們僱員的影響

截至最後實際可行日期，我們並未因COVID-19疫情而經歷任何重大僱員損失。

對我們供應鏈的影響

我們的供貨商主要包括服務器託管、帶寬租賃、雲計算、硬件設備、安全服務及客戶服務供貨商。儘管我們供貨商的營運受到COVID-19疫情的影響，我們的業務並無受到任何重大負面影響，主要是由於(1)供貨商通常提供可隨時於市場上獲得的標準

財務資料

產品及服務，因此我們的營運基本上並不取決於供貨商的表現，及(2)COVID-19疫情對彼等營運的影響並不影響其與我們的關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未經歷任何重大供應鏈中斷。

我們的預防措施

我們採取數項預防措施保持衛生的工作環境，包括購買消毒用品，為僱員分發口罩，用面部識別系統取代指紋系統以及購買空氣淨化器。於往績記錄期間，與我們的預防措施有關的總成本約為人民幣26,000元。於政府的地方限制措施生效期間，我們無須檢查僱員、私家車車主及乘客的COVID-19檢測結果，並無就此產生重大成本。

我們正密切監察疫情的發展，以及其他健康流行病、自然災害及特殊事件，並持續評估對我們業務、經營業績及財務狀況的任何潛在影響。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－發生任何自然災害、廣泛傳播的衛生傳染病或其他疫情可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響」。

無重大不利變動

於進行董事認為適當的充分盡職調查工作後及經過審慎週詳考慮，董事確認，截至本文件日期，自2023年12月31日（即我們最近期經審核綜合財務報表的編製日期）以來，我們的財務及[編纂]狀況或前景並無任何重大不利變動，且自2023年12月31日以來，並無會對本文件附錄一所載會計師報告中的資料造成重大影響的事件。

未經審核[編纂]經調整綜合有形資產減負債

以下未經審核[編纂]經調整綜合有形資產減負債乃根據上市規則第4.29條並參考香港會計師公會頒佈的會計指引第7號「編製備考財務資料以載入投資通函內」編製，僅供說明之用，載入本章節旨在說明[編纂]對我們截至2023年12月31日的經審核綜合有形資產減負債的影響，猶如[編纂]已於該日發生。

我們的未經審核[編纂]經調整綜合有形資產減負債乃編製僅供說明之用，且由於其假設性質，其未必能真實反映本集團在[編纂]於截至2023年12月31日或任何未來日期已完成的情況下的財務狀況。其乃根據本文件附錄一會計師報告所載我們截至2023

財務資料

年12月31日的綜合有形資產減負債編製，並作出下述調整。未經審核[編纂]經調整綜合有形資產減負債不構成本文件附錄一所載會計師報告的一部分。

	截至2023年 12月31日 本公司擁有人 應佔本集團 經審核 綜合有形資產 減負債 ⁽¹⁾	[編纂] 估計[編纂] ⁽²⁾ (人民幣千元)	截至2023年 12月31日 本公司擁有人 應佔本集團 未經審核[編纂] 經調整綜合 有形資產 減負債 ⁽⁶⁾	截至2023年12月31日本公司 擁有人應佔本集團 未經審核[編纂]經調整綜合 每股有形資產減負債 ⁽³⁾⁽⁵⁾	港元 ⁽⁴⁾
基於[編纂]每股 [編纂]港元計算.....	(3,309,492)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
基於[編纂]每股 [編纂]港元計算.....	(3,309,492)	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

(1) 我們截至2023年12月31日的本公司擁有人應佔綜合有形資產減負債摘錄自本文件附錄一會計師報告，乃基於截至2023年12月31日本公司擁有人應佔本集團經審核綜合有形負債淨額約人民幣3,309.5百萬元計算。

(2) [編纂]估計[編纂]乃基於按[編纂]每股[編纂]港元及每股[編纂]港元（即分別為指示性[編纂]範圍的下限及上限）發行的[編纂]股新股份計算，並經扣除本公司於2023年12月31日之後預期將產生的估計[編纂]（包括[編纂]費用及其他相關開支），且不包括於往績記錄期間已於綜合損益表中扣除的[編纂]。計算該等估計[編纂]並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份，或我們根據本文件附錄四所述我們的授權而可能發行或購回的任何股份。就計算[編纂]估計[編纂]而言，[編纂]估計[編纂]乃按中國人民銀行公佈的2024年5月31日的現行匯率1.0港元兌人民幣0.9093元由港元換算為人民幣。概不表示港元已經、將會或可能按該匯率或任何其他匯率或根本無法兌換為人民幣，反之亦然。

(3) 本公司擁有人應佔未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產減負債乃經作出上述段落所述調整後並按緊隨[編纂]完成後（就[編纂]財務資料而言，假設於2023年12月31日）已發行及流通在外的[364,012,403]股股份（並無計及因[編纂]獲行使而可能配發及發行的任何股份）的基準得出，不包括截至2023年12月31日Firefiles Limited持有的11,648,137股股份（作為庫存股份），有關股份預留作為根據2020年股份獎勵計劃所授出的購股權或受限制股份，以及於[編纂]完成後優先股自動轉換為普通股。

財務資料

- (4) 本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產減負債乃按中國人民銀行公佈的2024年5月31日的現行匯率1.0港元兌人民幣0.9093元由人民幣換算為港元。概不表示人民幣已經、將會或可能按該匯率或任何其他匯率或根本無法兌換為港元，反之亦然。
- (5) 截至2023年12月31日，我們賬面值為人民幣4,256.2百萬元的優先股已確認為金融負債。於合資格[編纂]結束後，優先股將自動轉換為普通股，且無需支付任何額外代價。請參閱本文件附錄一會計師報告附註25。假設轉換於2023年12月31日按一比一基準進行，按[編纂]每股[編纂]港元計算，本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合有形資產減負債將由約人民幣[編纂]百萬元增加至約人民幣[編纂]百萬元，或按[編纂]每股[編纂]港元計算，則將由約人民幣[編纂]百萬元增加至約人民幣[編纂]百萬元。按[編纂]分別為每股[編纂]港元及[編纂]港元計算，本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合每股有形資產減負債將分別增加至人民幣[編纂]元([編纂]港元)及人民幣[編纂]元([編纂]港元)。
- (6) 並無對截至2023年12月31日的本公司擁有人應佔本集團未經審核[編纂]經調整綜合有形資產減負債作出任何調整，以反映我們於2023年12月31日後的[編纂]結果或所訂立的任何交易。